SENATE SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-second Parliament, 2015-16-17-18

Proceedings of the Standing Senate Committee on

BANKING, TRADE AND COMMERCE

Chair:
The Honourable DOUGLAS BLACK

Wednesday, February 14, 2018
Thursday, February 15, 2018

Issue No. 34

First and second meetings:

Study on new and emerging issues for Canadian importers and exporters in North American and global markets

WITNESSES:
(*See back cover*)

Première session de la
quarante-deuxième législature, 2015-2016-2017-2018

Délibérations du Comité sénatorial permanent des

BANQUES ET DU COMMERCE

Président :
L'honorable DOUGLAS BLACK

Le mercredi 14 février 2018
Le jeudi 15 février 2018

Fascicule nº 34

Première et deuxième réunions :

Étude sur les enjeux nouveaux et émergents pour les importateurs et exportateurs canadiens dans les marchés nord-américains et mondiaux

TÉMOINS :
(*Voir à l'endos*)

53816-53829

STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Douglas Black, *Chair*

The Honourable Carolyn Stewart Olsen, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Dagenais
* Day
(or Mercer)
* Harder, P.C.
(or Bellemare)
(or Mitchell)
Marwah
Neufeld
Ringuette
* Smith
(or Martin)
Tannas
Unger
Wallin
Wetston
* Woo
(or Saint-Germain)

*Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 12-5 and to the order of the Senate of November 7, 2017, membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Neufeld replaced the Honourable Senator Tkachuk (*February 15, 2018*).

The Honourable Senator Wallin replaced the Honourable Senator Galvez (*February 8, 2018*).

The Honourable Senator Unger replaced the Honourable Senator Maltais (*February 8, 2018*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président : L'honorable Douglas Black

Vice-présidente : L'honorable Carolyn Stewart Olsen

et

Les honorables sénateurs :

Dagenais
* Day
(ou Mercer)
* Harder, C.P.
(ou Bellemare)
(ou Mitchell)
Marwah
Neufeld
Ringuette
* Smith
(ou Martin)
Tannas
Unger
Wallin
Wetston
* Woo
(ou Saint-Germain)

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

Conformément à l'article 12-5 du Règlement et à l'ordre adopté par le Sénat le 7 novembre 2017, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Neufeld a remplacé l'honorable sénateur Tkachuk (*le 15 février 2018*).

L'honorable sénatrice Wallin a remplacé l'honorable sénatrice Galvez (*le 8 février 2018*).

L'honorable sénatrice Unger a remplacé l'honorable sénateur Maltais (*le 8 février 2018*).

Published by the Senate of Canada
Available on the Internet: http://www.parl.gc.ca

Publié par le Sénat du Canada
Disponible sur internet : http://www.parl.gc.ca

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate*, Tuesday, January 30, 2018:

The Honourable Senator Black moved, seconded by the Honourable Senator Mitchell:

That the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce be authorized to examine and report on new and emerging issues for Canadian importers and exporters with respect to the competitiveness of Canadian businesses in North American and global markets; and

That the committee submit its final report no later than Friday, September 28, 2018, and that the committee retain all powers necessary to publicize its findings until 180 days after the tabling of the final report.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 30 janvier 2018 :

L'honorable sénateur Black propose, appuyé par l'honorable sénateur Mitchell,

Que le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce soit autorisé à examiner, afin d'en faire rapport, les enjeux actuels et émergents pour les importateurs et les exportateurs canadiens en ce qui a trait à la compétitivité des entreprises canadiennes sur les marchés nord-américains et mondiaux;

Que le comité présente son rapport final au plus tard le vendredi 28 septembre 2018 et qu'il conserve tous les pouvoirs nécessaires pour diffuser ses conclusions dans les 180 jours suivant le dépôt du rapport final.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

La greffière du Sénat,

Nicole Proulx

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, February 14, 2018
(87)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:16 p.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Douglas Black, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Black, Dagenais, Marwah, Ringuette, Stewart Olsen, Tannas, Tkachuk, Unger, Wallin and Wetston (10).

In attendance: Adriane Yong and Brett Stuckey, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament; Mila Pavlovic, Communications Officer, Senate Communications Directorate.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, January 30, 2018, the committee began its examination of new and emerging issues for Canadian importers and exporters in North American and global markets.

WITNESSES:

Export Development Canada:

Peter Hall, Chief Economist.

C.D. Howe Institute:

Jeremy Kronick, Senior Policy Analyst (by video conference).

As individuals:

Walid Hejazi, Associate Professor, International Business, Rotman School of Management, University of Toronto (by video conference).

Meredith Lilly, Associate Professor and Simon Reisman Chair in International Affairs, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University.

The chair made a statement.

Mr. Kronick made a statement and answered questions.

Mr. Hall made a statement and answered questions.

At 5:15 p.m., the committee suspended.

At 5:17 p.m., the committee resumed.

The chair made a statement.

Ms. Lilly made a statement and answered questions.

Mr. Hejazi made a statement and answered questions.

At 6:11 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 14 février 2018
(87)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 16, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Douglas Black (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Black, Dagenais, Marwah, Ringuette, Stewart Olsen, Tannas, Tkachuk, Unger, Wallin et Wetston (10).

Également présents : Adriane Yong et Brett Stuckey, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement; Mila Pavlovic, agente de communications, Direction des communications.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 30 janvier 2018, le comité entreprend son étude sur les enjeux nouveaux et émergents pour les importateurs et exportateurs canadiens dans les marchés nord-américains et mondiaux.

TÉMOINS :

Exportation et développement Canada :

Peter Hall, économiste en chef.

Institut C.D. Howe :

Jeremy Kronick, analyste principal de la politique (par vidéoconférence).

À titre personnel :

Walid Hejazi, professeur agrégé, commerce international, Rotman School of Management, Université de Toronto (par vidéoconférence).

Meredith Lilly, professeure agrégée et titulaire de la Chaire des affaires internationales Simon Reisman, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton.

Le président fait une déclaration.

M. Kronick fait une déclaration et répond aux questions.

M. Hall fait une déclaration et répond aux questions.

À 17 h 15, la séance est suspendue.

À 17 h 17, la séance reprend.

Le président fait une déclaration.

Mme Lilly fait une déclaration et répond aux questions.

M. Hejazi fait une déclaration et répond aux questions.

À 18 h 11, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, Thursday, February 15, 2018
(88)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:30 a.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Douglas Black, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Black, Dagenais, Day, Marwah, Neufeld, Ringuette, Stewart Olsen, Tannas, Unger, Wallin and Wetston (11).

In attendance: Adriane Yong and Brett Stuckey, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament; Mila Pavlovic, Communications Officer, Senate Communications Directorate.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, January 30, 2018, the committee continued its examination of new and emerging issues for Canadian importers and exporters in North American and global markets.

WITNESSES:

Canadian Chamber of Commerce:

The Honourable Perrin Beatty, P.C., President and Chief Executive Officer.

Business Council of Canada:

Brian Kingston, Vice President, Policy, International and Fiscal.

Canadian Association of Importers and Exporters:

Joy Nott, President and CEO.

Canadian Manufacturers and Exporters:

Mike Holden, Chief Economist.

The chair made a statement.

Mr. Beatty made a statement and answered questions.

Mr. Kingston made a statement and answered questions.

At 11:38 a.m., the committee suspended.

At 11:41 a.m., the committee resumed.

The chair made a statement.

Mr. Holden made a statement and answered questions.

Ms. Nott made a statement and answered questions.

At 12:13 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, le jeudi 15 février 2018
(88)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 30, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Douglas Black (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Black, Dagenais, Day, Marwah, Neufeld, Ringuette, Stewart Olsen, Tannas, Unger, Wallin et Wetston (11).

Également présents : Adriane Yong et Brett Stuckey, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement; Mila Pavlovic, agente de communications, Direction des communications.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 30 janvier 2018, le comité poursuit son étude sur les enjeux nouveaux et émergents pour les importateurs et exportateurs canadiens dans les marchés nord-américains et mondiaux.

TÉMOINS :

Chambre de commerce du Canada :

L'honorable Perrin Beatty, C.P., président et chef de la direction.

Conseil canadien des affaires :

Brian Kingston, vice-président, Politique internationale et budgétaire.

Association canadienne des importateurs et exportateurs :

Joy Nott, présidente et chef de la direction.

Manufacturiers et Exportateurs du Canada :

Mike Holden, économiste en chef.

Le président fait une déclaration.

M. Beatty fait une déclaration et répond aux questions.

M. Kingston fait une déclaration et répond aux questions.

À 11 h 38, la séance est suspendue.

À 11 h 41, la séance reprend.

Le président fait une déclaration.

M. Holden fait une déclaration et répond aux questions.

Mme Nott fait une déclaration et répond aux questions.

À 12 h 13, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

La greffière du comité,

Barbara Reynolds

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, February 14, 2018

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:16 p.m. to study new and emerging issues for Canadian importers and exporters in North American and global markets.

Senator Douglas Black (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Good afternoon and welcome, colleagues and members of the general public who are following today's proceedings of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, either here in the room or listening via the Web. My name is Douglas Black, and I am the chairman of this committee.

I would like the senators to introduce themselves, please, to the witnesses who are here with us by video and here in the room, and also to those watching.

Senator Marwah: Sarabjit Marwah, Ontario.

Senator Wallin: Pamela Wallin, Saskatchewan.

Senator Unger: Betty Unger, Alberta.

Senator Tannas: Scott Tannas, Alberta.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Jean-Guy Dagenais from Quebec.

[*English*]

Senator Stewart Olsen: Carolyn Stewart Olsen, New Brunswick.

[*Translation*]

Senator Ringuette: Pierrette Ringuette from New Brunswick.

[*English*]

Senator Tkachuk: David Tkachuk, Saskatchewan.

The Chair: Thank you very much.

As I always point out, we are extremely ably supported by our clerk and the analysts who help us with the important work that we are undertaking.

Today, our committee begins its hearings on new and emerging issues faced by Canadian importers and exporters in relation to their international competitiveness. Some of these issues may include the possible withdrawal of the U.S. from the

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 14 février 2018

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 16, pour étudier les enjeux actuels et émergents auxquels font face les importateurs et exportateurs canadiens sur les marchés nord-américains et mondiaux.

Le sénateur Douglas Black (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Bonjour et bienvenue, chers collègues et membres du grand public qui suivent aujourd'hui les délibérations du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, que ce soit ici dans la salle ou sur le Web. Je m'appelle Douglas Black, et je suis le président du comité.

J'invite les sénateurs à se présenter aux témoins qui sont avec nous par vidéoconférence et en personne, ainsi qu'aux téléspectateurs.

Le sénateur Marwah : Sarabjit Marwah, de l'Ontario.

La sénatrice Wallin : Pamela Wallin, de la Saskatchewan.

La sénatrice Unger : Betty Unger, de l'Alberta.

Le sénateur Tannas : Scott Tannas, de l'Alberta.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Jean-Guy Dagenais, du Québec.

[*Traduction*]

La sénatrice Stewart Olsen : Carolyn Stewart Olsen, du Nouveau-Brunswick.

[*Français*]

La sénatrice Ringuette : Pierrette Ringuette, du Nouveau-Brunswick.

[*Traduction*]

Le sénateur Tkachuk : David Tkachuk, de la Saskatchewan.

Le président : Merci beaucoup.

Comme je le signale toujours, nous bénéficions de l'appui très compétent de notre greffière et des analystes qui nous aident dans le cadre de nos travaux.

Aujourd'hui, notre comité entreprend ses audiences sur les enjeux actuels et émergents pour les importateurs et exportateurs canadiens en ce qui a trait à leur compétitivité internationale. Certains de ces enjeux pourraient porter notamment sur le retrait

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, February 15, 2018

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:30 a.m. to study on new and emerging issues for Canadian importers and exporters in North American and global markets.

Senator Douglas Black (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Good morning, colleagues and members of the general public who are following today's proceedings of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce either here in the room or listening via the web.

My name is Doug Black. I'm a senator from Alberta, and I am chair of this committee. I would ask my colleagues to introduce themselves, please.

Senator Wallin: Pamela Wallin, representing the province of Saskatchewan.

Senator Stewart Olsen: Carolyn Stewart Olsen, New Brunswick.

Senator Day: Joseph Day, New Brunswick.

Senator Wetston: Howard Wetston, Ontario.

Senator Marwah: Sabi Marwah, Ontario.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Jean-Guy Dagenais from Quebec.

[*English*]

Senator Tannas: Scott Tannas, Alberta.

Senator Unger: Betty Unger, Alberta.

Senator Neufeld: Richard Neufeld, British Columbia.

[*Translation*]

Senator Ringuette: Pierrette Ringuette from New Brunswick.

[*English*]

The Chair: Of course, as you can understand, we are very well serviced by our clerk and the analysts who assist us in the work that we do.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 15 février 2018

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 30, afin d'étudier les enjeux nouveaux et émergents pour les importateurs et exportateurs canadiens dans les marchés nord-américains et mondiaux.

Le sénateur Douglas Black (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Bonjour à mes distingués collègues et aux membres du public qui assistent à la séance d'aujourd'hui du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, que ce soit ici dans la salle ou sur Internet.

Je m'appelle Doug Black. Je suis un sénateur de l'Alberta et le président de ce comité. J'inviterais mes collègues à se présenter.

La sénatrice Wallin : Pamela Wallin, je représente la Saskatchewan.

La sénatrice Stewart Olsen : Carolyn Stewart Olsen, du Nouveau-Brunswick.

Le sénateur Day : Joseph Day, du Nouveau-Brunswick.

Le sénateur Wetston : Howard Wetston, de l'Ontario.

Le sénateur Marwah : Sabi Marwah, de l'Ontario.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Jean-Guy Dagenais, du Québec.

[*Traduction*]

Le sénateur Tannas : Scott Tannas, de l'Alberta.

La sénatrice Unger : Betty Unger, de l'Alberta.

Le sénateur Neufeld : Richard Neufeld, de la Colombie-Britannique.

[*Français*]

La sénatrice Ringuette : Pierrette Ringuette, du Nouveau-Brunswick.

[*Traduction*]

Le président : Bien sûr, comme vous pouvez vous en douter, notre travail bénéficie des excellents services que nous prodiguent notre greffière et nos analystes.

Our committee is continuing today its hearings on new and emerging issues being faced by Canadian importers and exporters in relation to international competitiveness. Some of these issues may include the possible withdrawal of the U.S. from the North American Free Trade Agreement, recent changes to the U.S. federal corporate tax, interest rates, innovation, productivity and skills training. The committee is interested in learning about the potential impacts of these developments on Canadian importers' and exporters' competitiveness, as well as the manner in which Canadian importers and exporters and the federal government might respond to these developments.

Today, we will hear from two leaders in Canadian business. May I introduce the Honourable Perrin Beatty, President and Chief Executive Officer of the Canadian Chamber of Commerce; and Brian Kingston, Vice President, Policy, International and Fiscal, Business Council of Canada.

Gentlemen, it's great to have you with us. I'd ask that you each provide five minutes of introductory remarks and then be available for the senators' questions. Thank you and welcome.

[*Translation*]

Hon. Perrin Beatty, P.C., President and Chief Executive Officer, Canadian Chamber of Commerce: Thank you very much Mr. Chair and members of the committee. It is a great pleasure for me to be here with you this morning.

[*English*]

The study that you are undertaking is important for Canadian businesses and for our economy. It is particularly timely for me in that I just returned from Washington yesterday from meetings there in which NAFTA and other issues featured prominently. Certainly, the whole issue of trade was front and centre for all of us at the meetings I was at.

Simply put, trade is the linchpin of our economy. For many businesses to grow, they must have access to international markets. Most of our regional economies are just too small to support businesses trying to scale up. That is why the Canadian Chamber has been so active during the NAFTA negotiations. NAFTA and trade negotiations like it have helped make our businesses more competitive and our country more prosperous.

Notre comité poursuit aujourd'hui ses audiences sur les enjeux nouveaux et émergents auxquels les importateurs et exportateurs canadiens doivent faire face quant à leur compétitivité à l'échelle internationale. Parmi ces enjeux, il est question du retrait possible des États-Unis de l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA, les récents changements apportés par le gouvernement américain au taux fédéral d'imposition, les taux d'intérêt, l'innovation, la productivité et la formation professionnelle. Notre comité tente d'en savoir plus long sur les répercussions que ces enjeux pourraient avoir sur la compétitivité des exportateurs et importateurs canadiens. Nous cherchons, en outre, à cerner ce que les exportateurs et importateurs canadiens et le gouvernement fédéral devraient faire pour répondre à ces transformations.

Aujourd'hui, nous entendrons deux leaders du milieu canadien des affaires. Il s'agit de l'honorable Perrin Beatty, président et chef de la direction de la Chambre de commerce du Canada, et de Brian Kingston, vice-président, Politique internationale et budgétaire du Conseil canadien des affaires.

Messieurs, nous sommes très heureux de vous avoir parmi nous. Je vais vous demander tous les deux d'y aller de vos déclarations liminaires. Vous disposez de cinq minutes chacun. Nous passerons ensuite aux questions des membres du comité. Messieurs, merci et soyez les bienvenus.

[*Français*]

L'honorable Perrin Beatty, C.P., président et chef de la direction, Chambre de commerce du Canada : Merci beaucoup, monsieur le président et membres du comité. C'est un grand plaisir pour moi d'être parmi vous aujourd'hui.

[*Traduction*]

L'étude que vous entreprenez est importante pour les entreprises canadiennes et pour notre économie. Elle tombe vraiment à pic pour moi, puisque je viens tout juste de rentrer de Washington, hier, où j'ai participé à des réunions au cours desquelles l'ALENA et d'autres questions ont occupé une place importante. Bien entendu, la question du commerce a été au cœur des préoccupations de tous ceux qui ont pris part à ces réunions.

En termes simples, disons que le commerce est le pivot de notre économie. Pour grandir, de nombreuses sociétés doivent avoir accès aux marchés internationaux. Nos économies régionales sont, en général, trop modestes pour soutenir les sociétés qui cherchent à prendre de l'expansion. C'est ce qui explique pourquoi la Chambre de commerce du Canada a été si active durant les négociations sur l'ALENA. L'ALENA et les négociations commerciales de ce type ont rendu nos entreprises plus concurrentielles et notre pays, plus prospère.

On NAFTA, our message to the federal government as well as to the U.S. and Mexican representatives has been clear and consistent: Do not jeopardize this vital agreement; modernize it. It's a message that I repeated directly to U.S. Treasury Secretary Mnuchin in Washington on Tuesday.

However, while preserving and strengthening NAFTA may be our most urgent priority, it is only one of the concerns that are preoccupying Canada's businesses. As president of the Canadian Chamber of Commerce, I have the opportunity to speak daily with business owners from across the country about the challenges that they face in trying to grow. The insights gained from engaging them informs our own policy priorities.

Recently, the Canadian Chamber released 2018's *10 Ways to Build a Canada that Wins*, and *10 Ways* is our blueprint for a policy environment that supports Canadian business growth and builds a more prosperous economy for all Canadians. In it, we recommend making all of Canada an export gateway by building and improving our existing trade infrastructure.

While federal, provincial and territorial governments have made significant investments in the country's logistics infrastructure, we would benefit from more efficient corridors running through or around our urban centres, as well as from transportation systems linking Canada to global markets. We have recommended a number of measures that will help to achieve this.

First, the federal government should allocate more of its 10-year infrastructure plan investments to initiatives that will modernize and improve Canada's trade infrastructure.

Second, infrastructure project selection should be merit-based to ensure we are maximizing the value of our investments.

Third, the federal government should implement a one-network approach to investments. This would ensure that national and regional supply chain considerations are factored into all project investment decisions.

Finally, projects should be evaluated and selected based on the role they play in integrated supply chains and their potential to help grow Canada's share of global trade.

Au sujet de l'ALENA, le message que nous avons transmis au gouvernement fédéral ainsi qu'aux représentants des États-Unis et du Mexique a été clair et cohérent : ne compromettez pas cet accord essentiel, modernisez-le. C'est précisément ce que j'ai dit mardi, à Washington, au secrétaire du Trésor des États-Unis, M. Mnuchin.

Cependant, même si la conservation et le renforcement de l'ALENA sont, sans doute, notre priorité la plus pressante, il y a d'autres choses qui préoccupent les entreprises canadiennes. En ma qualité de président de la Chambre de commerce du Canada, j'ai l'occasion de parler quotidiennement avec des propriétaires d'entreprise de tout le pays au sujet des problèmes qui se présentent à eux lorsqu'ils cherchent à prendre de l'expansion. Les choses que nous apprenons grâce à ces interactions forgent nos propres priorités stratégiques.

Récemment, notre organisme a publié l'édition 2018 de *10 façons de bâtir un Canada gagnant*, notre plan directeur pour la création d'un environnement stratégique apte à soutenir la croissance des entreprises canadiennes et à rendre notre économie plus prospère pour l'ensemble des Canadiens. Dans ce document, nous recommandons de faire de l'ensemble du Canada une plaque tournante de l'exportation et nous préconisons l'amélioration des infrastructures commerciales existantes.

Bien que les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux aient consacré d'importantes ressources à l'amélioration de l'infrastructure logistique de notre pays, il serait profitable d'améliorer l'efficacité des couloirs qui traversent et contournent nos centres urbains, ainsi que les systèmes de transport reliant le Canada aux marchés internationaux. Nous avons recommandé un certain nombre de mesures pour aider à concrétiser ces objectifs.

Premièrement, le gouvernement fédéral devrait affecter une part plus importante des investissements de son plan d'infrastructure décennal à la modernisation et à l'amélioration de l'infrastructure commerciale du Canada.

Deuxièmement, afin de maximiser la valeur de nos investissements, les projets d'infrastructure devraient être choisis en fonction de leur mérite.

Troisièmement, le gouvernement fédéral devrait mettre en œuvre une approche de « réseau unique » pour les décisions d'investissement. Cette approche permettrait de veiller à ce que les aspects relatifs aux chaînes d'approvisionnement nationales et régionales soient pris en compte dans toutes ces décisions.

Enfin, il y aurait lieu d'évaluer et de sélectionner les projets en fonction de leur importance dans les chaînes d'approvisionnement intégrées et de leur potentiel à augmenter la part de marché du Canada pour le commerce mondial.

The Canadian Chamber is very much prepared to work with the federal government on these measures to help Canadian businesses grow their share of the global market for goods and services.

The other message we're hearing consistently from our members is that the cost of doing business in Canada is rising due to the growing burden of fees, taxes and regulations that the private sector is required to bear. This hurts their ability to grow in Canada and their ability to compete for investment and customers internationally.

To help our small businesses grow, we need to review our tax policies to ensure that they reward entrepreneurship investment and growth, we need regulatory policies that recognize the needs of small business and allow them easy and low-cost regulatory compliance and we need programs that connect SMEs to international business opportunities and help them build the capacity to grow.

While it is ultimately up to businesses themselves to figure out how to grow and compete, the international competitiveness of Canadian business starts with the policy environment here at home.

For our part, the Canadian Chamber is prepared to do everything that we can by working with business and with government to create an environment that supports growth and contributes to a more prosperous economy. We're convinced that, together, we can build a Canada that wins.

Thank you. I would be delighted to answer any of your questions.

Brian Kingston, Vice President, Policy, International and Fiscal, Business Council of Canada: Thank you, Mr. Chair and committee members, for the invitation to take part in your study on new and emerging issues facing Canadian importers and exporters.

I'm going to focus my remarks today primarily on tax policy as we believe that Canadian tax competitiveness is one of the most critical issues right now facing Canadian companies.

In the council's pre-budget submission, we urged the government to implement a comprehensive strategy to strengthen Canadian competitiveness. Not long after we submitted that letter to the finance minister, Canadian tax competitiveness was delivered a major blow in the form of the U.S.'s sweeping tax

La Chambre de commerce du Canada est, tout à fait, disposée à travailler sur ces mesures en collaboration avec le gouvernement fédéral afin d'aider les entreprises canadiennes à accroître leur part du marché mondial des biens et services.

L'autre message que nous communiquent constamment nos membres, c'est que le coût de faire des affaires au Canada est en train d'augmenter en raison du fardeau grandissant des frais, des taxes et des règlements qui pèsent sur le secteur privé. Ce fardeau nuit à la capacité qu'ont les entreprises de grandir à l'intérieur du cadre national et de concurrencer sur la scène internationale au chapitre des investissements et des consommateurs.

Pour aider nos petites entreprises à grandir, nous devons revoir nos politiques fiscales afin de faire en sorte qu'elles récompensent l'esprit d'entreprise, l'investissement et la croissance. Il nous faut des politiques de réglementation qui reconnaissent les besoins des petites entreprises et qui leur permettent de se conformer facilement et à faible coût à la réglementation. Nous avons besoin de programmes qui créent des liens entre les PME et les occasions d'affaires à l'international et qui aident les PME à se donner la capacité de grandir.

Bien qu'en définitive, ce soit aux entreprises elles-mêmes de trouver le moyen de grandir et d'être concurrentielles, la compétitivité des entreprises canadiennes sur le plan international repose sur les politiques de notre pays.

La Chambre de commerce du Canada est disposée à faire tout en son possible en collaboration avec les entreprises et le gouvernement pour créer un environnement qui soutiendra la croissance et fera prospérer l'économie. Nous sommes convaincus que nous pourrons bâtir ensemble un Canada gagnant.

Merci. Je serai heureux de répondre à toutes vos questions.

Brian Kingston, vice-président, Politique internationale et budgétaire, Conseil canadien des affaires : Monsieur le président, distingués membres du comité, je vous remercie de l'invitation que vous m'avez lancée de participer à cette étude sur les enjeux nouveaux et émergents pour les importateurs et les exportateurs canadiens.

Mes observations d'aujourd'hui porteront principalement sur la politique fiscale, car nous croyons que la compétitivité fiscale du Canada fait partie des enjeux les plus cruciaux pour les entreprises canadiennes à l'heure actuelle.

Dans le mémoire prébudgétaire que nous avons présenté, nous pressons le gouvernement de mettre en œuvre une stratégie exhaustive pour le renforcement de la compétitivité du Canada. Peu de temps après l'envoi de ce document au ministre des Finances, la compétitivité de notre pays a subi un choc de taille

reform package. Among other things, the U.S. tax package slashed the federal corporate income tax rate from 35 per cent to 21 per cent, allowed for full expensing of investments in machinery and equipment and introduced new international tax measures. Meanwhile, Canada's combined statutory corporate tax rate has been creeping higher due to increases at the provincial level. As a result, Canadian companies now pay higher rates than those borne by their competitors in most OECD countries.

Even more concerning than Canada's comparatively high statutory tax rates is the marginal effective tax rate, the METR, on new business investment. For more than a decade, Canada's METR has been well below that of the United States, a factor that has encouraged companies to invest and create jobs in Canada rather than across the border. However, with the adoption of the tax reform bill, the United States' METR has plummeted from 34.6 per cent to just 18.8 per cent, undercutting Canada's METR of 20.3 per cent.

Honourable senators, the significance of U.S. tax reform and implications for Canadian importers and exporters cannot be understated. Canada must move quickly to shore up its competitiveness.

The combination of U.S. tax reform and elevated uncertainty around trade policy is already having a serious effect on foreign direct investment in Canada. According to the Bank of Canada, greenfield foreign direct investment has declined since mid-2016, especially from Europe but also from the U.S. This is a possible sign of the effects of the uncertainty around the trade policy. Trade policy uncertainty is expected to reduce the level of investment by about 2 per cent by the end of 2019. The bank projects that U.S. tax reform will reinforce this uncertainty and dampen investment growth even further. Firms may decide to redirect some of their planned investment spending from Canada to the U.S. to benefit from the lower corporate tax rates, subtracting a further 0.5 per cent from the level of investment by 2019.

Yesterday, in a letter to Minister Morneau, John Manley, President and CEO of the Business Council of Canada, urged the government take decisive action now to bolster private sector confidence in the Canadian economy, discourage capital flight

lorsque les États-Unis ont rendu publics les détails de leur profonde réforme fiscale. Parmi les mesures fiscales annoncées, mentionnons une réduction considérable du taux d'imposition des entreprises, soit de 35 à 21 p. 100. Les États-Unis permettent désormais aux entreprises de passer en charge la totalité de leurs investissements en matière de matériel et d'outillage. Enfin, de nouvelles mesures visant la fiscalité internationale ont été mises de l'avant. Pendant ce temps, le taux d'imposition global des entreprises canadiennes a poursuivi son ascension sournoise en raison des augmentations décrétées à l'échelon provincial. À cause de cela, les entreprises canadiennes doivent désormais composer avec des taux d'imposition plus élevés que ceux assumés par leurs concurrents de la majorité des pays de l'OCDE.

Le fait que les taux d'imposition prévus par la loi soient élevés par rapport à ceux d'autres administrations est une chose, mais ce qui est encore plus préoccupant, c'est le taux effectif marginal d'imposition, le TEMI, sur les investissements des nouvelles entreprises. Depuis plus de 10 ans, le TEMI du Canada est inférieur à celui des États-Unis, un état de fait qui a encouragé les entreprises à investir et à créer des emplois au Canada plutôt que chez nos voisins du Sud. Cependant, avec l'adoption du projet de loi sur la réforme fiscale, le TEMI des États-Unis est passé de 34,6 p. 100 à seulement 18,8 p. 100, supplantant ainsi les 20,3 p. 100 du TEMI canadien.

Honorables sénateurs, on ne saurait exagérer l'importance de la réforme fiscale américaine et de l'incidence que cette réforme aura sur les importateurs et exportateurs canadiens. Le Canada doit intervenir promptement pour consolider sa compétitivité.

La combinaison de la réforme fiscale américaine et de la grande incertitude entourant la politique commerciale a déjà une incidence marquée sur les investissements étrangers directs au Canada. Selon la Banque du Canada, les nouveaux investissements étrangers directs reculent depuis le milieu de l'année 2016, surtout ceux en provenance de l'Europe, mais ceux des États-Unis aussi. On pourrait y voir les effets de l'incertitude entourant la politique en matière de commerce. On s'attend à ce que cette incertitude sur le plan commercial fasse reculer la taille des investissements d'environ 2 p. 100 d'ici la fin de 2019. La banque prévoit que la réforme fiscale américaine renforcera cette incertitude et freinera encore davantage la croissance des investissements. Il se peut que certaines firmes décident de déplacer vers les États-Unis une partie des investissements qu'elles prévoyaient faire au Canada afin de profiter d'un taux d'imposition des entreprises plus avantageux, ce qui pourrait retrancher 0,5 p. 100 de plus des cibles d'investissement d'ici 2019.

Hier, dans une lettre adressée au ministre Morneau, John Manley, président et chef de la direction du Conseil canadien des affaires, a pressé le gouvernement de prendre sur-le-champ des mesures décisives afin de soutenir la confiance du secteur privé à l'égard de l'économie canadienne, de décourager la fuite des

and increase incentives for new business investments. I brought copies of that letter. I believe you have them in front of you.

The most direct way to accomplish this would be to include in Budget 2018 a temporary tax measure allowing companies to immediately deduct the full amount of capital expenditures rather than amortizing those expenses over several years.

Other options we put forward to the finance minister include announcing an immediate cut to the corporate tax rate, coupled with a commitment to ensuring that Canada's average combined statutory rate falls below the OECD average over the medium term; eliminating the so-called available-for-use requirement so as to allow companies to deduct the cost of investments as money is spent rather than being forced to wait until projects are complete; and finally, delaying the implementation of new rules on passive investments held by private corporations to allow for a detailed economic analysis of the impact on business investment and growth.

With that, I conclude my remarks and look forward to any questions. Thank you.

The Chair: Thank you very much, Mr. Kingston.

May we start, please, with the deputy chair of the committee.

Senator Stewart Olsen: Thank you for your very informative presentations.

Mr. Beatty, I'm quite interested in your proposals. It has to do with my own interest in transport. I find that to be one of the key things that we have to address in this country. Number one, do you have uptake on your offer? Number two, governments are political entities, so are they actually going to do merit-based policy planning and the kind of planning that we need in this country to move forward?

Mr. Beatty: Senator, you've put your finger on the key question there. I was in Parliament 21 years myself. I know there's a temptation, when it comes to infrastructure funds, to spread them like peanut butter across the country to ensure there are signs in front of every curling rink and intersection indicating the largesse of the federal government.

We have been spending infrastructure over the last generation as opposed to investing in infrastructure. We've seen, particularly in many of our urban areas and in key choke points

capitaux et de multiplier les incitatifs pour de nouveaux investissements commerciaux. J'ai apporté des copies de cette lettre. Je crois que vous en avez tous une devant vous.

La façon la plus directe d'arriver à cette fin serait d'assortir le budget de 2018 d'une mesure fiscale temporaire permettant aux entreprises de déduire immédiatement le montant complet de leurs dépenses en capital, ces dépenses qu'elles doivent normalement amortir sur plusieurs années.

Nous proposons aussi au ministre des Finances de prévoir l'annonce d'une réduction immédiate du taux d'imposition des entreprises assortie d'un engagement à faire en sorte que le taux global d'imposition statutaire moyen des entreprises au Canada soit ramené à moyen terme à un niveau inférieur à la moyenne qui prévaut au sein des pays de l'OCDE. Il conviendrait également d'éliminer l'exigence sur les biens prêts à être mis en service de manière à permettre aux entreprises de déduire les coûts d'investissement au fur et à mesure que l'argent est dépensé plutôt que d'avoir à attendre que les projets soient parachevés. Enfin, il faudrait retarder la mise en œuvre des nouvelles règles sur les investissements passifs des sociétés privées afin de permettre une analyse économique détaillée de l'incidence de ces règles sur les investissements commerciaux et la croissance.

Voilà qui met fin à mes observations. Je suis impatient de répondre à vos questions. Merci.

Le président : Merci beaucoup, monsieur Kingston.

Commençons donc. La parole est à la vice-présidente du comité.

La sénatrice Stewart Olsen : Merci de ces exposés instructifs.

Monsieur Beatty, vos propositions m'intéressent beaucoup. Je m'intéresse, moi aussi, à la question des transports. Je crois que c'est l'un des enjeux névralgiques sur lesquels le pays devrait se pencher. Premièrement, votre offre a-t-elle trouvé preneur? Deuxièmement, les gouvernements sont des entités politiques, alors croyez-vous qu'ils vont vraiment miser sur une planification stratégique fondée sur le mérite et sur la sorte de planification dont le pays a besoin pour avancer?

M. Beatty : Madame la sénatrice, vous avez mis le doigt sur la question centrale. J'ai, moi-même, passé 21 ans au Parlement. Je sais que lorsqu'il est question de fonds d'infrastructure, il peut être tentant d'étendre les ressources à l'échelle du pays pour veiller à ce qu'il y ait devant chaque piste de curling et chaque intersection des écriteaux faisant état de la largesse du gouvernement fédéral.

Au cours de la dernière génération, nous avons dépensé dans les infrastructures plutôt que d'y investir. Nous avons constaté une détérioration de nos infrastructures et le développement

for our trading system, deterioration of infrastructure and serious clogging up of the system and bottlenecks developing.

At this point, we're really in the position of doing triage. We simply can't afford to spread money around evenly everywhere and to treat every project as if it were of equal value. Instead, we need to apply a test, in my view, of what the economic return is that we're getting from this so it's genuinely an investment as opposed to simply government spending.

I will stress as well that previously, when we've had infrastructure programs, they have tended to be in response to high unemployment, so job creation programs, and the economic benefits in terms of trade or stimulating economic growth are considered secondary. In this environment today, our priority needs to be in investing for the future.

To answer more directly your question: We will see. Certainly, there's interest on the part of government. I found an openness there. I do believe they're being strategic in terms of how they're doing their planning but, at the end of the day, we're going to need to look back and say: Did we use this money well, or did we lose a once-in-a-lifetime opportunity to make ourselves as a nation much more competitive?

Senator Stewart Olsen: Mr. Kingston, on the tax reform that needs to happen in the country, have you had a meeting with the finance minister? Do you get a sense that they understand how big the problem really is and can be?

Mr. Kingston: We were encouraged by the finance minister's comments on the margins of Davos, where he did note that Canadian tax competitiveness is critical and the government is looking at responding. That's about the best indication, frankly, that we've had that they're looking at this. We'll see what comes down in the budget. We know there's not a huge amount of fiscal space, but we think that it's critical that they do something.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Thank you, gentlemen, for your presentations. My first question goes to Mr. Beatty. You are certainly aware that the American corporate tax rate has gone from 30 per cent to 25 per cent. This decrease will have a significant competitive impact on our Canadian companies, which will be definitely be tempted to move their production to the United States.

d'importants goulots d'étranglement qui plombent le système, surtout dans nos agglomérations urbaines et à certains endroits névralgiques de notre réseau commercial.

Nous sommes présentement dans une position où nous pourrions vraiment faire un tri. Nous ne pouvons pas nous permettre de répartir l'argent uniformément à la grandeur du territoire et de traiter tous les projets comme s'ils avaient tous la même valeur. En lieu et place, nous devons appliquer un test afin de jauger le rendement économique de chaque investissement proposé de manière à ce qu'il soit vraiment question d'investissements et non de simples dépenses gouvernementales.

J'ajouterais que, par le passé, lorsque nous avons eu des programmes d'infrastructure, ces programmes ont eu tendance à répondre à un taux de chômage élevé. Il s'agissait donc de programmes de création d'emplois, et les avantages pour le commerce ou la croissance économique étaient considérés comme étant secondaires. Dans le contexte actuel, notre priorité doit être d'investir pour l'avenir.

Pour répondre de façon plus précise à votre question, je dirais que nous verrons. Bien sûr, le gouvernement s'est montré intéressé. J'ai pu constater une ouverture de ce côté. Je crois qu'il essaie de faire de la planification stratégique, mais, en fin de compte, nous allons devoir nous poser la question suivante : avons-nous fait bon usage de cet argent ou avons-nous raté une occasion unique de décupler la compétitivité de notre pays?

La sénatrice Stewart Olsen : Monsieur Kingston, en ce qui concerne la réforme fiscale dont le pays a besoin, avez-vous rencontré le ministre des Finances? Avez-vous l'impression que le gouvernement comprend l'ampleur réelle et potentielle du problème?

M. Kingston : Nous avons été encouragés par les commentaires prononcés par le ministre des Finances en marge de Davos, à savoir que la compétitivité fiscale du Canada est essentielle et que le gouvernement a l'intention de réagir. Le fait de savoir qu'il se penche sur cette question est ce que nous avons de mieux à nous mettre sous la dent. Nous allons voir comment cela va se traduire dans le budget. Nous savons qu'il n'y a pas beaucoup de marge de manœuvre sur le plan fiscal, mais nous pensons qu'il est crucial que le gouvernement fasse quelque chose à cet égard.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Merci, messieurs, pour vos présentations. Ma première question s'adresse à M. Beatty. Vous êtes certainement au courant que, aux États-Unis, le taux d'imposition pour les entreprises est passé de 30 p. 100 à 25 p. 100. Cette diminution fera sérieusement compétition à nos entreprises canadiennes. Certaines entreprises seront sans doute tentées de déménager leur production aux États-Unis.

[*English*]

Mr. Beatty: Absolutely. Indeed, I just came back from Washington yesterday, where I was attending the meeting of the Global Business Coalition. Dramatic changes have taken place in the United States to the tax and regulatory system that were certainly of interest to all of the delegates internationally, but it should be particularly so for Canada because of how deeply integrated we are with the U.S. economy.

I can tell you that long before those changes were made by the current administration, I was hearing from our members, particularly ones who represented either Canadian or international, multinational companies. What they said to me is their toughest competition is not external to the company. It's internal at budget time, when they have to speak to head office and justify maintaining their investment in Canada, let alone increasing that investment. This was before we saw the most dramatic regulatory and tax changes in our lifetime taking place in Washington.

I wrote, along with my provincial counterparts from provincial chambers, to the Prime Minister and to each of the provincial premiers back in July to say that the growing concern that we were hearing is at a time when our trading competitors were becoming more competitive for investment and trade. Now Canada, already a high-cost jurisdiction, was seeing an accumulation of fees, taxes, charges and other costs, regulations, other costs on top of our business community that was making us less and less competitive. I called upon the Prime Minister to convene his counterparts from other levels of government to, on an urgent basis, look for ways to reduce that burden to keep us competitive.

Again, when I talk to my members, it is less the tax rate or any one individual thing. It is the accumulation of all of those things that is taking the country with its high cost today and making us uncompetitive.

[*Translation*]

Senator Dagenais: I have a question for Mr. Kingston. An increase in interest rates seems inevitable in the current economic situation. Up to what point will the Canadian economy, companies and public, be able to absorb an increase in interest rates without triggering a crisis? Canada has been fortunate to have relatively low interest rates for several years. Canadian debt levels aside, do you believe that an increase in interest rates could trigger a crisis in Canada?

[*Traduction*]

M. Beatty : Absolument. En fait, je suis revenu de Washington hier, où j'ai assisté à la réunion de la Coalition mondiale des entreprises. Les modifications radicales qui ont été apportées au régime fiscal et réglementaire des États-Unis intéressaient assurément tous les délégués du monde entier, mais ces modifications devraient tout particulièrement interpeller le Canada en raison des liens étroits qui lient notre économie à celle des États-Unis.

Bien avant que ces modifications ne soient apportées par l'administration actuelle, nos membres m'envoyaient des signaux, notamment ceux qui représentaient des entreprises canadiennes internationales ou multinationales. Ils me disaient que, pour eux, la concurrence la plus féroce ne venait pas de l'extérieur de l'entreprise. Elle se manifestait à l'interne au moment de faire le budget, au moment où ils devaient parler à la maison mère pour la convaincre du bien-fondé de maintenir — voire d'augmenter — ses investissements au Canada. Cette situation prévalait avant l'avènement à Washington de la plus importante réforme du régime fiscal et réglementaire qu'il nous a été donné de voir de notre vivant.

En juillet, avec mes homologues des chambres de commerce provinciales, j'ai écrit au premier ministre du pays et à tous les premiers ministres des provinces afin de leur faire part des préoccupations grandissantes qui circulaient au moment où nos concurrents commerciaux amélioraient leur compétitivité en matière de commerce et d'investissements. Désormais, le Canada — un pays où les coûts sont déjà élevés en raison de l'accumulation de frais, de taxes, de règlements, de dépenses et d'autres coûts s'ajoutant à ceux de la communauté des affaires — allait devenir de moins en moins concurrentiel. J'ai demandé au premier ministre de rencontrer au plus vite ses homologues des autres ordres de gouvernement afin d'examiner comment il serait possible de réduire ce fardeau afin de préserver notre compétitivité.

Encore une fois, d'après mes entretiens avec les membres de notre organisme, ce n'est pas tant le taux d'imposition ou un autre élément précis. C'est plutôt l'accumulation de tous ces facteurs qui contribue aux coûts élevés en vigueur au pays aujourd'hui et qui nous empêche d'être concurrentiels.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : J'aurais une question à poser à M. Kingston. Dans le contexte économique actuel, une augmentation des taux d'intérêt semble inévitable. Jusqu'à quel point l'économie canadienne, les entreprises et les citoyens seront-ils en mesure d'absorber une augmentation des taux d'intérêt sans provoquer une crise? Le Canada a eu l'avantage de bénéficier de taux relativement bas depuis quelques années. Sans parler du taux d'endettement des Canadiens, croyez-vous que l'augmentation des taux d'intérêt pourrait provoquer une crise au Canada?

[*English*]

Mr. Kingston: That's a fantastic question. As you noted, we've been living through a period of historically record low interest rates, and there's no doubt that there has become somewhat of an adjustment to that and an expectation that would continue for the long term, so there will be an adjustment that has to occur. I'm less worried about the corporate sector's ability to adjust to interest rates. I'm more concerned about Canadians and high debt levels and the impact on the housing market. So it's inevitable that rates do need to come up, particularly as you see things like the minimum wage hike that's come into force in B.C., Alberta and in Ontario. Inevitably, inflation will be driven up and interest rates will have to increase, but I think the biggest area to watch will be on personal debt as opposed to the corporate sector.

Senator Marwah: Thank you for your presentations. I note that neither of you have mentioned in your presentations anything related to IP, which is intellectual property. Given the world of technology and innovation that is going to drive our success and in fact our standard of living for decades to come, I really do believe that management and control of that is crucial. I would welcome your views and what your members are saying in terms of whether our policies are adequate and are we and business doing enough in terms of controlling and managing IP.

Mr. Beatty: Perhaps I can take a stab at that, senator. The answer to both those elements of your question is no. Business is not doing enough and government is not doing enough.

The Canadian Chamber was disappointed with the position that the Government of Canada took in the negotiations with TPP, where they argued that we should not be increasing patent and other IP protection under the agreement. That was essentially put on the shelf. If the Americans enter back into TPP, it's likely that will come back off the shelf.

Our feeling is that, increasingly, it's the intellectual property component of products and services which is the single most important value add in there. For Canada to be successful internationally, to draw investment into Canada and for us to be able to grow our economy, we need to do more to protect intellectual property in Canada.

The other half of your question is whether business is doing enough. No, business is not doing enough to generate the intellectual property in Canada. If you look at private sector R&D, compared to our trading competitors, we don't measure up well, whereas in the area of public sector R&D, Canada ranks quite highly. So we need to do more.

[*Traduction*]

M. Kingston : C'est une excellente question. Comme vous l'avez dit, nous avons traversé une période où les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi bas, et il ne fait aucun doute que les gens s'y sont habitués et qu'ils s'attendent à ce que cela dure à long terme; il faudra donc une période d'adaptation. Je m'inquiète moins de la capacité des entreprises de s'adapter aux taux d'intérêt. Je m'inquiète davantage des Canadiens, des hauts niveaux d'endettement et de l'incidence sur le marché immobilier. Il est donc inévitable que les taux augmentent, surtout si l'on tient compte des changements qui s'opèrent, comme la hausse du salaire minimum en Colombie-Britannique, en Alberta et en Ontario. Forcément, cela fera grimper l'inflation, et les taux d'intérêt devront augmenter en conséquence, mais je pense que le principal dossier à surveiller sera l'endettement personnel plutôt que le secteur des entreprises.

Le sénateur Marwah : Merci de vos exposés. Je remarque qu'aucun de vous n'a parlé de la propriété intellectuelle. Étant donné que le monde de la technologie et de l'innovation contribuera à notre succès et, en fait, à notre niveau de vie pour les décennies à venir, je crois sincèrement que la gestion et le contrôle de la propriété intellectuelle sont d'une importance cruciale. J'aimerais connaître votre point de vue et celui de vos membres sur la question de savoir si nos politiques sont adéquates et si le gouvernement et les entreprises en font assez pour contrôler et gérer la propriété intellectuelle.

M. Beatty : Je pourrais peut-être tenter de répondre, sénateur. La réponse aux deux parties de votre question est non. Les entreprises n'en font pas assez, et le gouvernement non plus.

La Chambre de commerce du Canada a été déçue de la position que le gouvernement du Canada a adoptée dans le cadre des négociations sur le Partenariat transpacifique, lorsqu'il a fait valoir que nous ne devrions pas accroître la protection des brevets et d'autres formes de propriété intellectuelle aux termes de l'accord. Ce dossier a essentiellement été mis en veilleuse. Si les Américains se joignent à nouveau au Partenariat transpacifique, cette question reviendra probablement sur le tapis.

Selon nous, la propriété intellectuelle est de plus en plus l'élément qui ajoute le plus de valeur aux produits et aux services. Si nous tenons à assurer la réussite de notre pays sur la scène mondiale, à attirer des investissements au Canada et à stimuler notre économie, nous devons en faire plus pour protéger la propriété intellectuelle au Canada.

L'autre partie de votre question est de savoir si les entreprises en font assez. Non, elles n'en font pas assez pour produire de la propriété intellectuelle au Canada. Si vous examinez les activités de recherche et de développement du secteur privé, comparativement à nos concurrents commerciaux, nous faisons piètre figure; par contre, en ce qui a trait à la recherche et au

Mr. Kingston: I agree wholeheartedly with what Mr. Beatty has said. The only thing is I think there is more Canada can do in terms of attracting R&D through the tax system. We have a number of multinationals that invest in Canada as part of their R&D strategies. We've noted that there's been a decreasing amount of that investment in some areas, particularly referencing the fact that R&D tax credits are not as generous as in other jurisdictions. I think there's something that needs to be looked at.

Senator Unger: Thank you very much, gentlemen, for your interesting presentations.

My first question is on the background of the uncertain future of the Canada-U.S. free trade market. Our Library of Parliament briefing notes state that 23 per cent of businesses surveyed feel negatively impacted by this uncertainty. Of those businesses, 26 per cent have indicated they're considering relocating to the U.S. and another 23 per cent have indicated they may attempt to diversify their exports or investments. With all of these incremental, negative impacts, can you give me an idea of how this affects Canada overall?

Mr. Beatty: Senator, on the area of diversification, it's something we would encourage. We simply have too many eggs in one basket. It is dangerous for any business or for any country to have 75 cents out of every dollar in business that it is doing with one customer. It leaves you very vulnerable. We have been encouraging our members not to do less in the United States but to do more elsewhere and to diversify.

On the other element of your question, though, which is where am I going to locate my business, you're absolutely correct that this is the impact that uncertainty creates. I would ask you, if you were looking at investing your money and building a new plant, your customer is in the United States, is ten times the size of our economy, and you're uncertain about how the border is going to function or what tariff treatment you would be getting, where would you put the money. You would put it as close to your customer as you possibly could. This is why continued uncertainty is affecting investment in Canada, causing people to pull back and ask themselves whether it's wise to invest here as opposed to going somewhere else.

I'd also flag one of the concerns that I have, and I want choose my words carefully. As you know, periodically it's mooted that the U.S. administration may choose to abrogate NAFTA. One of the impacts in the short term is that bad behaviour could be

développement dans le secteur public, le Canada se classe à un rang assez élevé. Bref, nous devons en faire davantage.

M. Kingston : Je suis tout à fait d'accord avec M. Beatty. Je me contenterais d'ajouter que le Canada peut en faire davantage pour attirer des projets de recherche et de développement par l'entremise du régime fiscal. Un certain nombre de multinationales investissent déjà au Canada dans le cadre de leurs stratégies de recherche et de développement. Cependant, nous avons observé une diminution de ces investissements dans certains secteurs, surtout parce que les crédits d'impôt en matière de recherche et de développement ne sont pas aussi généreux que ceux accordés dans d'autres pays. Je crois qu'il faudra se pencher là-dessus.

La sénatrice Unger : Merci beaucoup, messieurs, de vos exposés fort intéressants.

Ma première question porte sur l'avenir incertain du libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Selon les notes d'information préparées par la Bibliothèque du Parlement, 23 p. 100 des entreprises sondées estiment subir les contrecoups de cette incertitude. De ce nombre, 26 p. 100 ont indiqué qu'elles songeaient à déménager aux États-Unis et 23 p. 100 ont laissé entendre qu'elles pourraient tenter de diversifier leurs exportations ou leurs investissements. Au regard de tous ces effets négatifs supplémentaires, pouvez-vous me donner une idée de l'incidence sur le Canada dans son ensemble?

M. Beatty : En ce qui concerne la diversification, madame la sénatrice, c'est quelque chose que nous serions portés à encourager. Nous avons tout simplement trop d'œufs dans un même panier. Il est dangereux pour toute entreprise ou tout pays de compter sur un seul client qui est à l'origine de 75 cents de chaque dollar d'affaires. Cela vous laisse en situation de grande vulnérabilité. Nous encourageons nos membres non pas à réduire leurs affaires avec les États-Unis, mais plutôt à accroître leurs activités ailleurs et à miser sur la diversification.

Pour ce qui est de l'autre partie de votre question, c'est-à-dire la décision quant à l'emplacement d'une entreprise, vous avez parfaitement raison de dire que ces répercussions découlent de l'incertitude. Je vous le demande : si vous songiez à investir votre argent et à bâtir une nouvelle usine, mais que votre client se trouvait aux États-Unis, une économie qui est 10 fois plus grande que la nôtre, et si vous ne saviez pas comment les choses se dérouleraient à la frontière ou à quel traitement tarifaire vous auriez droit, où placeriez-vous l'argent. Vous l'investiriez le plus près possible de votre client. C'est pourquoi l'incertitude permanente nuit aux investissements au Canada, car cela oblige les gens à faire marche arrière et à se demander s'il est sage d'investir ici plutôt qu'ailleurs.

J'aimerais également signaler un des aspects qui me préoccupent, et je vais bien peser mes mots. Comme vous le savez, de temps en temps, on entend dire que l'administration américaine pourrait choisir d'abolir l'ALENA. L'une des

rewarded. That is, if there were a signal sent out of Washington that we are doing away with free trade in North America, investors might in the short term look at moving money then into the United States as the only way of getting near their customer and getting to the market that they want to be in, which would feed the protectionists. It would encourage them with the belief that they had done the right thing. In fact, over the longer term, what we would see is very damaging effects on the global economy and on the United States' economy.

One of the points that I made when I was in Washington this week, and we met with the government sherpa to the G20, was that much of the rhetoric that we hear is very similar to what was heard back in 1930 at the time of the Smoot-Hawley Tariff Act, the belief that the rest of the world was taking advantage of the United States, that the United States could prosper by building walls around their market. In fact, when Smoot-Hawley was passed, the first country to retaliate was Canada. Other countries followed suit. The Smoot-Hawley Tariff Act did not cause the Great Depression, but it deepened it and lengthened it, and the net impact of policies being followed in Washington is to damage global trade and, as part of that, they will damage the economy in the United States as well, but that may not be the focus of politicians who are focused on the short term.

Sorry, that's a very long answer to a short question.

Mr. Kingston: I want to share with you a couple of numbers from a survey of our members that we took in the summer regarding the Canadian investment environment. I thought they were quite shocking.

We asked CEOs whether or not the business environment in Canada has improved, worsened or stayed the same over the past five years. Two thirds said it had worsened, so that's a pretty significant number. NAFTA renegotiation was already under way, of course, but it had yet to reach some of the rocky lows it's been at, so it was before that. It was before the private corporations tax reform package was introduced, and it was before U.S. tax reform. If we did that survey again now, I expect we would see a far worse outlook from CEOs.

We also track CEO sentiment. This is something just to get a gauge of how they view the Canadian economy as opposed to the global economy. Both trackers had shown increasing sentiment over the past four occasions that we had surveyed CEOs. The last survey in January showed the global economic sentiment is still up. It's actually reaching record highs, given some of the

répercussions à court terme, c'est le risque que les mauvais comportements soient récompensés. Autrement dit, si Washington manifestait son intention de renoncer au libre-échange en Amérique du Nord, les investisseurs pourraient envisager, à court terme, de placer leur argent aux États-Unis, en pensant que c'est la seule façon de s'approcher de leur clientèle et d'atteindre le marché visé, ce qui donnerait raison aux protectionnistes. Cela les persuaderait d'avoir fait la bonne chose. Cependant, à plus long terme, nous verrions des répercussions dévastatrices sur l'économie mondiale et sur l'économie des États-Unis.

Un des points que j'ai fait valoir lorsque j'étais à Washington cette semaine, et nous avons rencontré le représentant du gouvernement dans le cadre du G20, c'est que la plupart des arguments que nous avons entendus ressemblent beaucoup à ceux invoqués en 1930, à l'époque de la loi tarifaire Smoot-Hawley, c'est-à-dire la conviction que le reste du monde profite des États-Unis et que les États-Unis pourraient prospérer en érigeant des murs autour de leur marché. En fait, lorsque la loi Smoot-Hawley a été adoptée, le premier pays à avoir riposté était le Canada. D'autres pays lui ont emboîté le pas. La loi tarifaire Smoot-Hawley n'a pas causé la grande dépression, mais elle l'a renforcée et prolongée. Ainsi, les politiques suivies à Washington auront pour conséquence nette de nuire au commerce mondial et, par ricochet, à l'économie américaine, mais ces enjeux risquent de ne pas être au cœur des préoccupations des politiciens, qui ne pensent qu'à court terme.

Je suis désolé d'avoir donné une si longue réponse à une courte question.

M. Kingston : Je voudrais vous faire part de quelques chiffres tirés d'un sondage que nous avons mené au cours de l'été auprès de nos membres, en ce qui a trait au contexte canadien des investissements. J'ai trouvé les résultats plutôt consternants.

Nous avons demandé aux PDG si le milieu des affaires au Canada s'est amélioré, s'est détérioré ou est resté le même au cours des dernières années. Les deux tiers ont répondu qu'il s'était détérioré, ce qui est une proportion très élevée. La renégociation de l'ALENA était déjà en cours, bien entendu, mais elle n'avait pas encore atteint son point le plus bas; c'était donc avant cela. Plus précisément, c'était avant l'annonce du programme de réforme fiscale concernant les sociétés privées et avant la réforme fiscale américaine. Si nous répétions le sondage aujourd'hui, je crois que les perspectives des PDG seraient bien pires.

Nous surveillons également la confiance des PDG. Il s'agit d'un moyen d'évaluer comment ils perçoivent l'économie canadienne par rapport à l'économie mondiale. Les quatre dernières fois que nous avons sondé les PDG, ces deux indicateurs ont révélé un accroissement de la confiance. Selon le dernier sondage réalisé en janvier, la confiance à l'égard de l'économie mondiale est toujours à la hausse. En fait, elle atteint

growth we are seeing around the world. Canadian sentiment has taken a nose dive. That's very, very concerning.

I was looking at the FDI inflow numbers yesterday for 2017. We only have the first three quarters, but if the fourth quarter is also a poor performance, we could actually witness the lowest FDI inflow since the financial crisis into Canada. So this is already happening. I think decisions are already being made to put investment in the U.S. and elsewhere, given all the uncertainty in the economy.

Senator Wetston: I have a general question about tax reform. I haven't seen much since the Carter commission. What I mean by that is I've seen a lot of incrementalism. Every government comes in, and there's always tax reform of one sort or another. Is it your opinion that the government needs to step back — I know we need to do some things now — and really take a look at our entire tax system, from top to bottom, to determine whether or not it indeed has kept up with what's necessary for Canada, both for consumers as well as business, both with respect to globalization and all of the changes that we've seen in our economy and not necessarily just directed to trade agreements and NAFTA? Any thoughts about that?

Mr. Beatty: The answer is yes. Absolutely, we need to. As you know, the Canadian Chamber was very much engaged in a battle with the government during the summer over changes to the taxation of private corporations. A resolution passed at our AGM, and I think it was 98 per cent voted in favour of a full royal commission to re-examine the tax system of Canada. We can't get 98 per cent on a vote to appoint the auditor. This gives you some idea of the intensity of feeling that there is, certainly within our network.

I can say to you that, as a former minister of national revenue between 1984 and 1985, the tax system was complex then and a major concern to me. Complexity breeds unfairness. If people don't understand what the law is, it creates unfairness. There's something fundamentally wrong when a company, instead of hiring engineers, is hiring accountants and lawyers to fit the company in somewhere between a comma and a semicolon in the Income Tax Act.

des niveaux record grâce à la croissance que nous observons partout dans le monde. Par contre, la confiance à l'égard de l'économie canadienne est en chute libre. C'est très préoccupant.

Je regardais hier les chiffres sur l'entrée d'investissements directs étrangers en 2017. Nous disposons de données uniquement pour les trois premiers trimestres, mais si le quatrième trimestre affiche un rendement aussi médiocre, nous pourrions assister au plus faible afflux d'investissements directs étrangers au Canada depuis la crise financière. C'est donc déjà en train de se produire. Je crois que certains ont déjà décidé d'investir aux États-Unis et ailleurs, en raison de l'incertitude qui règne dans l'économie.

Le sénateur Wetston : J'ai une question générale à vous poser sur la réforme fiscale. Je n'ai pas vu grand-chose à cet égard depuis la commission Carter. Ce que je veux dire par là, c'est que j'ai vu beaucoup de mesures graduelles. Chaque fois qu'un gouvernement arrive au pouvoir, il y a toujours une réforme fiscale quelconque. Croyez-vous que le gouvernement doit prendre du recul — je sais que certaines mesures s'imposent dès maintenant — et examiner notre régime fiscal dans son ensemble, de fond en comble, pour déterminer s'il a effectivement évolué au même rythme que les besoins du Canada, à la fois du point de vue des consommateurs et des entreprises, en ce qui concerne la mondialisation et tous les changements dont nous avons été témoins dans notre économie, sans nécessairement nous limiter aux accords commerciaux et à l'ALENA? Qu'en pensez-vous?

M. Beatty : La réponse est oui. C'est ce que nous devons absolument faire. Comme vous le savez, la Chambre de commerce du Canada a livré une véritable bataille contre le gouvernement au cours de l'été à propos des changements à l'imposition des sociétés privées. Une résolution a été adoptée lors de notre assemblée générale annuelle, et je crois que 98 p. 100 des membres ont voté en faveur d'une commission royale d'enquête chargée de réexaminer le régime fiscal du Canada. Nous n'arrivons pas à obtenir un vote de 98 p. 100 pour la nomination d'un vérificateur. Cela vous donne une idée de l'intensité des sentiments qui existent, à tout le moins, au sein de notre réseau.

Je peux vous dire qu'à titre d'ancien ministre du Revenu national entre 1984 et 1985, le régime fiscal était complexe à l'époque, et c'était une question qui me préoccupait au plus haut point. La complexité entraîne des injustices. Si les gens ne comprennent pas la loi, cela crée des inégalités. Quelque chose ne tourne vraiment pas rond lorsqu'une entreprise embauche non pas des ingénieurs, mais des comptables et des avocats pour comprendre la différence entre une virgule et un point-virgule dans la Loi de l'impôt sur le revenu.

We need to have a full, comprehensive review. It is critical for us to do that. The Americans had the most massive tax reform in over a generation. We need to look back at our system instead of cutting and pasting the way we've done for the last 40 years.

Nous avons besoin d'un examen approfondi et complet. C'est crucial pour nous. Les Américains ont effectué la réforme fiscale la plus importante depuis plus d'une génération. Nous devons passer en revue notre régime, au lieu d'y apporter des modifications éparses, comme nous l'avons fait au cours des 40 dernières années.

Mr. Kingston: We share the exact same view. We've been supporting and calling for comprehensive tax reform for years. We think with U.S. reform now, there's no better time to do this. I think while we supported the government doing a review, for example, of tax expenditures, I think it was a good exercise in showing that when you try to make targeted changes to one element of the tax system without looking at it in its entirety, it's extremely difficult. Again, with the private corporations consultation, they tried to focus on one area to address perceived problems. Of course, the pushback was significant given the way that they approached it.

M. Kingston : Nous sommes exactement du même avis. Cela fait des années que nous appuyons et réclamons une réforme fiscale globale. Étant donné la réforme américaine actuelle, il n'y a pas de meilleur moment pour le faire. Même si nous avons appuyé la décision du gouvernement de mener, par exemple, un examen des dépenses fiscales, je crois que c'était un bon exercice qui a révélé ceci : lorsqu'on essaie d'apporter des changements ciblés à un seul aspect du régime fiscal sans l'examiner dans son intégralité, c'est extrêmement difficile. Pour revenir à la consultation auprès des sociétés privées, le gouvernement a tenté de mettre l'accent sur un domaine afin de régler certains problèmes apparents. Bien entendu, il y a eu une forte résistance à cause de la façon dont le gouvernement s'y est pris.

Why not step back? This could take a number of years to do correctly, but step back, look at the system in its entirety. Look at the balance between corporate, personal and consumption taxes, and really do this the right way. We're absolutely supportive of that. Of course, in the short-term, we recommend that they take immediate action to respond to the problem we have.

Pourquoi ne pas prendre du recul? Il faudra probablement plusieurs années pour bien faire les choses, mais prenez un peu de recul et étudiez le régime dans son intégralité. Examinez l'équilibre entre les impôts des sociétés et des particuliers ainsi que les taxes à la consommation, et faites-le vraiment de la bonne façon. Nous sommes tout à fait en faveur d'un tel exercice. Évidemment, à court terme, nous recommandons que le gouvernement prenne des mesures immédiates pour résoudre le problème que nous avons.

Senator Ringuette: I'm intrigued by your comments and the intensity of your comments with regard to business taxes because, yesterday, we had economists in front of us indicating that the marginal difference would not be significant between what, at the end of the day, will be put in place in the U.S. for business compared to Canada.

Mr. Beatty, thank you very much for your activities with regard to NAFTA. You said to us, and you're saying to the people that you're meeting, to modernize it. When you say modernize it, for me, the first item that needs to be modernized is an efficient dispute mechanism. I'd like to have your comments on that, and I'd also like to hear what the other key elements are that you include in modernization.

La sénatrice Ringuette : Je suis intriguée par vos observations et par l'intensité de vos propos sur l'impôt des sociétés parce qu'hier, nous avons reçu des économistes qui nous ont dit qu'au bout du compte, il n'y aurait pas une grande différence marginale entre les mesures prises pour les entreprises aux États-Unis et au Canada.

Monsieur Beatty, merci beaucoup de votre travail dans le dossier de l'ALENA. Vous nous proposez de moderniser l'accord, et c'est aussi ce que vous dites aux gens que vous rencontrez. Justement, selon moi, le premier point à moderniser, c'est un mécanisme efficace de règlement des différends. J'aimerais entendre vos observations à ce sujet, et je voudrais également que vous nous parliez des autres éléments clés qui, d'après vous, doivent faire partie de la modernisation.

Mr. Beatty: Senator, would you permit me just to make a comment with regard to what you were saying on taxation? For the Canadian Chamber, it is not the level of taxation, at this point, that's the single greatest priority. The single greatest priority we have is the accumulation of all the fees, the taxes, the minimum wages and the other regulations. Yes, the tax system itself, at this point, even with the American reductions, will be more or less competitive, depending on what jurisdiction you're

M. Beatty : Madame la sénatrice, permettez-moi d'abord de faire une observation sur ce que vous venez de dire à propos de la fiscalité. Pour la Chambre de commerce du Canada, ce n'est pas le niveau d'imposition qui constitue, à ce stade-ci, la plus grande priorité, mais plutôt l'accumulation de tous les frais, impôts, salaires minimums et autres règlements. Oui, le régime fiscal actuel, même à la suite des réductions américaines, sera plus ou moins concurrentiel, selon l'endroit où l'on se trouve, car

in, because state and provincial taxes vary, but our governments in Canada are moving to add more regulations, more fees, more cost, more taxes and so on. At the same time as the Americans are bringing down the regulatory and tax burden, we're moving in exactly the other direction. Those are the elements that, more than the general tax rate itself, are of the greatest concern to us.

On modernization of NAFTA, just to cite another example, many of the professions that are listed for people to be able to move across the border in NAFTA were drawn up at the time that NAFTA was drawn up. Some of them are irrelevant today, and many occupations that people have today, where you may need to move experts, skilled people, across the border are jobs that simply didn't exist at that time. Now, that list of occupations is absolutely critical as one example where we can modernize.

IP is another example. At the time that NAFTA was negotiated, we didn't have Internet commerce the way that we have it today. The simple fact is that NAFTA wasn't created to deal with that. We could be building in a modernized system that would provide a better environment to encourage e-commerce.

There are a number of other areas where modernization would make sense, but the principle that the business communities in the three countries have taken is that politicians in the three countries should take a Hippocratic Oath. First, do no harm. Then, beyond that, be ambitious. Take what we have that is good today and build upon that. Modernize it. Look for ways to improve.

The other pitch that I would make is this: Unfortunately, we're very focused today on saving the furniture. How do we make sure that damage isn't done to what we've built? Where we should be, in this country and in the United States and Mexico, is sitting down and saying, in the first quarter of the 21st century, for three countries sharing the same land mass who are deeply integrated in terms of their economies, where does it make sense to work with each other? This committee could, in the course of half an hour, draw up a list — pandemic planning, security, transportation planning, skills, IP, robotics, a whole range of other areas where it would make sense for us to work together. We have to move away from a defensive game to one that is more visionary and that holds out the promise of something that is much brighter than we have today.

Mr. Kingston: Just as a comment on your point around taxation, you're absolutely right that, when you look at the combined statutory rate, the U.S. is now only one point below Canada, so we're close to being on par. But we think it's more effective to look at the marginal effective tax rate on new investment because that's what business really looks at when

les impôts prélevés par les États et les provinces varient, mais les gouvernements au Canada s'apprêtent à ajouter plus de règlements, plus de frais, plus de coûts, plus d'impôts, et cetera. Pendant que les Américains diminuent le fardeau réglementaire et fiscal, nous prenons la direction tout à fait inverse. Voilà donc les éléments qui nous préoccupent plus que le taux d'imposition général proprement dit.

En ce qui concerne la modernisation de l'ALENA, permettez-moi de donner un autre exemple. Bon nombre des professions énumérées pour la mobilité transfrontalière des travailleurs aux termes de l'ALENA ont été établies à l'époque où l'accord a été rédigé. Certaines d'entre elles ne sont plus pertinentes aujourd'hui, et bien des professions actuelles qui pourraient nécessiter le déplacement d'experts ou de travailleurs spécialisés à travers la frontière mettent en cause des emplois qui n'existaient tout simplement pas à l'époque. Par conséquent, il est absolument essentiel que nous puissions moderniser cette liste de professions.

La propriété intellectuelle est un autre exemple. À l'époque où l'ALENA a été négocié, le commerce sur Internet n'était pas aussi avancé qu'aujourd'hui. Le fait est que l'ALENA n'a pas été conçu pour traiter de cette question. Nous pourrions donc instaurer un régime modernisé qui serait propice au commerce électronique.

Il y a plusieurs autres domaines où la modernisation serait justifiée, mais les entreprises dans les trois pays ont adopté le principe voulant que leurs politiciens respectifs fassent le serment d'Hippocrate. D'abord, ne nuisez pas. Ensuite, au-delà de cela, soyez ambitieux. Prenez tout ce qui fonctionne bien aujourd'hui et faites fond sur ces réalisations. Modernisez le tout. Cherchez des moyens de vous améliorer.

L'autre argument que je ferai valoir est le suivant : tout ce qui compte aujourd'hui, malheureusement, c'est de sauver les meubles. Comment s'assurer qu'on ne cause pas de dommages à ce qu'on a bâti? Ce que le Canada, les États-Unis et le Mexique devraient faire, c'est de s'asseoir ensemble et de se demander dans quels domaines il serait sensé, dans le premier quart du XXI^{e} siècle, pour trois pays qui partagent la même masse continentale et qui ont des économies très intégrées, de collaborer? Le comité pourrait, en une demi-heure, préparer toute une liste — pandémie, sécurité, transport, compétences, propriété intellectuelle, robotique, et toute une gamme d'autres domaines dans lesquels il serait sensé de mieux collaborer. Il faut cesser d'être sur la défensive et être plutôt visionnaire et voir ce que nous pouvons faire pour améliorer nos acquis.

M. Kingston : J'aimerais faire un commentaire au sujet de ce que vous avez dit à propos de l'imposition. Au sujet du taux combiné d'imposition, vous avez tout à fait raison de dire que le taux aux États-Unis est plus bas d'un point seulement qu'au Canada, alors nous sommes presque à égalité. Nous pensons toutefois qu'il est plus utile de comparer le taux effectif marginal

they're making an investment decision. We've had an over 10-point advantage for almost two decades over the U.S. That advantage is gone now, and the U.S. is actually more competitive. That is a real problem. Canada is a small market, and, if you're thinking about investing here, we have to have something that draws people. Traditionally, that's been that we had a tax advantage and had access to the U.S. market. Both of those are in jeopardy now, and I think that fundamentally changes the investment landscape.

Senator Ringuette: Maybe we need to undertake what Mr. Beatty was just saying. Instead of looking at the old furniture that we have in the house, maybe we should renovate the house and look at new items to make us more competitive.

Mr. Kingston: Yes. I totally agree, and, on NAFTA, we think that there's huge room to improve the agreement. Labour mobility, as Mr. Beatty mentioned, is critical, although I think U.S. appetite for that is minimal. Second is government procurement. Those are two areas where we could cooperate and dramatically improve the trade agreement.

Senator Marwah: Gentlemen, I think one of the few things we would all agree on in this room is that we are over-regulated as a country, and there are interprovincial barriers to trade. It's probably unfair for you to really say, and I know the general response is, "Yes, we are," so that's not what I'm looking for, but are there any other major areas in the regulations, or the top three, and the interprovincial barriers to trade? I know the government has done a lot recently to eliminate many of the interprovincial barriers, but I keep hearing from small business that many others still exist. I'd be interested in your views, maybe after the fact as well. What you would consider the top three in either, in regulation as well as the existing interprovincial barriers to trade?

Mr. Beatty: Senator, can I take advantage of your question to cite just one? It may not be what you were looking for, but it's certainly topical. Pipeline. It is stunning to me that, in Canada, in 2018, we should be building walls along the Rocky Mountains between our provinces. The message that we're sending to foreign investors is that investors looking to do a major project in Canada, which is a nation-building project in my view, once they've gone through all of the regulatory process, spent millions of dollars to do so, have had the project approved with all sorts of conditions attached, which they've accepted, had the federal government say, "This is something that's in the public interest," suddenly find a provincial government using tools designed to literally talk a project to death. The federal government has an obligation to define the national interest, and what this particular controversy has demonstrated is that you can't leave it to

d'imposition sur les nouveaux investissements, car c'est ce que les entreprises vont regarder au moment d'investir. Nous avions depuis près de vingt ans plus de 10 points d'avantage sur les États-Unis. Cet avantage a disparu maintenant, et les États-Unis sont même plus concurrentiels que nous. C'est tout un problème. Le Canada est un petit marché, et pour attirer les investisseurs, il lui faut des atouts. Un avantage fiscal et l'accès au marché américain, voilà ce que nous avions jusqu'à maintenant. Ces deux atouts sont menacés maintenant, et je pense que cela change fondamentalement la donne pour les investisseurs.

La sénatrice Ringuette : Il faut peut-être entreprendre ce dont M. Beatty parlait il y a un instant. Au lieu de regarder les vieux meubles que nous avons dans la maison, nous pourrions rénover la maison et regarder d'autres éléments qui pourraient nous rendre plus concurrentiels.

M. Kingston : Oui. Je suis tout à fait d'accord, et je pense qu'on peut grandement améliorer l'ALENA. Comme l'a mentionné M. Beatty, la mobilité de la main-d'œuvre est un élément crucial, même si le sujet semble susciter peu d'intérêt du côté des États-Unis. Il y a ensuite les marchés publics. Ce sont deux domaines où nous pourrions collaborer et améliorer énormément l'accord.

Le sénateur Marwah : Messieurs, je pense qu'un des quelques points sur lesquels nous serions tous d'accord dans cette salle, c'est la surréglementation au pays et l'existence de barrières interprovinciales au commerce. C'est probablement injuste pour vous de dire, et je sais que la réponse générale serait : « Oui, c'est vrai », alors ce n'est pas la réponse que je cherche, mais j'aimerais savoir quels sont, disons, les trois principaux problèmes du côté de la réglementation et des barrières interprovinciales au commerce? Je sais que le gouvernement s'est employé dernièrement à éliminer de nombreuses barrières interprovinciales, mais les petites entreprises nous disent qu'il en existe encore de nombreuses autres. J'aimerais savoir ce que vous en pensez, même si c'est plus tard. Quels sont à votre avis les trois principaux problèmes du côté de la réglementation et des barrières interprovinciales?

M. Beatty : Sénateur, puis-je profiter de votre question pour en citer un seul? Il se peut que ce ne soit pas la réponse que vous cherchiez, mais c'est assurément d'actualité. Les pipelines. Je n'en reviens pas qu'au Canada, en 2018, on érige des murs dans les Rocheuses entre les provinces. Le message qu'on envoie aux investisseurs étrangers, à ceux qui veulent investir dans un gros projet au Canada, un projet de développement de la nation, c'est qu'après avoir passé toutes les étapes du processus de réglementation, après avoir dépensé des millions de dollars pour le faire, après avoir obtenu un aval assorti de toutes sortes de conditions qu'ils ont acceptées, et après que le gouvernement fédéral a déclaré que c'était un projet d'intérêt national, soudainement, un gouvernement provincial peut encore à ce moment utiliser des mécanismes pour littéralement étirer la discussion jusqu'à la mort du projet. Le gouvernement fédéral a

provincial governments to put the national interest ahead of local interests.

If foreign investors are looking at coming to this country, they need to know that they're dealing with one market, that the rule of law applies and that there's coherence to our regulatory system. Without that, we drive investment out of our country, both Canadian and foreign. If we are looking for something that is very topical today, that would be a good example, but there are many other instances as well where we put barriers in place in Canada that make no sense whatsoever, that might very well be illegal in Europe. But we partition our country. The great irony was that, at the very same time as the Prime Minister was doing very good work on behalf of Canada in the United States to talk about how we keep the border between the United States and Canada open, we had provincial premiers putting up barriers within Canada. That's just plain wrong.

Senator Marwah: I'd love to hear your views on any others that you can think of that we should attack, but I think that is an issue. Not just that, but overregulation is an issue too. We always seem to add incrementally; we never take anything away.

Mr. Beatty: You're absolutely right. The Americans now have a two-for-one system, where they're taking two regulations off for every one they're bringing in. I've always been very sceptical about that because you get game playing. Something trivial comes off, and something major comes on. But everything I'm hearing from the business community in the United States is that the U.S. government is very serious about this and that they're finding that the regulatory burden on American business is being lifted at a dramatic rate. We're going in the other direction and simply adding regulation after regulation.

One of the areas that I was discussing with my counterparts when I was in Washington was if it is possible for us to make progress with the Americans. There are a number of areas where we will have real difficulties as a result of the approach being taken by the administration, but given their commitment to deregulation and regulatory reform, this may be an opportunity for us. We have a project in place with the United States in terms of regulatory coordination and cooperation, standardization. This may be an opportunity for us to make significant progress in doing away with the tyranny of small differences between Canada and the U.S. We should also be looking at regulatory reform within Canada so that, as much as possible, we can have one system. Try driving a big truck across Canada if you ever want to know about the differences between jurisdictions. When companies say to me that it's easier to loop down into the United States and drive through the United States than it is to cross provincial boundaries, then we know we've done something wrong.

l'obligation de définir l'intérêt national, et cette controverse nous a démontré qu'on ne peut s'en remettre aux gouvernements provinciaux pour faire passer l'intérêt national avant les intérêts locaux.

Pour pouvoir attirer des investisseurs étrangers au pays, il faut pouvoir leur dire que nous avons un seul marché, que la règle de droit s'applique et que notre système de réglementation est cohérent. Sans cela, nous faisons fuir les investissements, tant étrangers que canadiens. Si on cherche un sujet d'actualité aujourd'hui, c'est un très bon exemple, mais il en existe de nombreux autres où nous mettons des barrières en place au Canada qui n'ont aucun sens, et qui pourraient bien être illégales en Europe. Mais nous divisons notre pays. Il est très ironique de penser qu'au même moment même où le premier ministre défendait très bien l'intérêt national aux États-Unis en parlant de l'ouverture des frontières, des premiers ministres provinciaux s'employaient à ériger des barrières au pays. C'est tout simplement inacceptable.

Le sénateur Marwah : J'aimerais vous entendre sur tout autre problème auquel nous devrions nous attaquer, mais je pense que cela en est un. Ce n'est pas le seul, car la surréglementation en est un autre. On semble toujours en ajouter, jamais en éliminer.

M. Beatty : Vous avez tout à fait raison. Aux États-Unis, ils ont maintenant un système deux pour un, c'est-à-dire que pour tout règlement qu'on crée, il faut en éliminer deux. J'ai toujours été très sceptique à ce sujet, car on joue une sorte de jeu. On élimine un élément insignifiant, et on ajoute un élément important. Toutefois, les gens d'affaires nous disent tous que le gouvernement prend la chose très au sérieux et qu'il allège le fardeau de la réglementation pour les entreprises à un rythme effarant. Au Canada, nous avons pris le chemin inverse; on en ajoute toujours une couche supplémentaire.

Lorsque j'étais à Washington, j'ai demandé à mes homologues s'il est possible pour nous de faire des progrès. Sur certains enjeux, il sera très difficile d'en faire en raison de l'approche adoptée par l'administration en place, mais comme ils sont engagés sur la voie de la déréglementation et d'une réforme réglementaire, c'est peut-être une occasion pour nous à saisir. Nous avons une initiative de coopération et de normalisation en matière de réglementation en cours avec les États-Unis. On pourrait faire des progrès importants en se débarrassant de la tyrannie des petites différences entre le Canada et les États-Unis. Il faudrait aussi envisager de procéder à une réforme de la réglementation au Canada, afin d'en venir, dans toute la mesure du possible, à n'avoir qu'un seul régime. Pour avoir une idée des différences entre les provinces, traversez le pays à bord d'un gros camion. Si les transporteurs me disent qu'il est plus facile de traverser la frontière et les États aux États-Unis que les provinces au Canada, c'est parce que quelque chose cloche.

Mr. Kingston: Regarding the regulatory burden and what we hear from our members, I cited some results from a survey we took last summer on the business investment environment. The number one issue that was cited as a detriment to Canadian investment attractiveness was the regulatory environment. Sixty-one per cent of CEOs said that it's an inefficient regulatory environment and it's a real problem.

I would be happy to send you examples of very specific regulations, but one thing we've recommended that the government do in this budget is to move from — and this would mostly be through the Treasury Board Secretariat — a situation where you have episodic consultation with business on regulations to a co-development approach on regulation. We have seen world-class regulators in other jurisdictions do this. It's very possible, and we think there is merit to it.

Just yesterday, I was speaking with some trade negotiators about the regulatory cooperation mechanism in CETA, our trade agreement with Europe. This is a fantastic development. It allows Canada to engage with Europe to address regulatory issues, but I couldn't help but think how challenging it will be to engage with Europe on regulatory cooperation when we currently don't have a common set of regulations and a simple regulatory standard here in Canada. I think we need to get our own house in order first before we start working on regulatory cooperation with others.

The Chair: Those general comments are extremely helpful, but it would be helpful to the committee if, in response to Senator Marwah's question, you could provide what you view to be the top three regulatory challenges in Canada. Make it six if you want. Second, what do you think the greatest impediments to interprovincial trade are? This committee has studied that issue, and we are alert to that, so that would be helpful as we do follow-up.

Mr. Beatty: I will be pleased to do that in a letter, Mr. Chair.

The Chair: Just to the clerk would be great.

Senator Neufeld: Thank you, gentlemen, for being here today. It's very interesting. Just a little bit ahead of time, when you talk about regulations and two for one, I worked for a premier in British Columbia who actually ordered every minister to reduce by 30 per cent all regulations, and if you want to bring in a new one, you have to take away an old one after that. It worked quite well. I'm not saying it worked perfectly all the time, but it did work quite well.

I'm interested in your discussions with the finance minister. I'm on the Finance Committee and we did a trip around the country in regard to the taxation this summer. We found that he was very unwilling to even look at some of those things about

M. Kingston : Au sujet du fardeau réglementaire, j'ai donné quelques résultats du sondage que nous avons mené auprès de nos membres l'été dernier sur le climat d'investissement au pays. Le plus gros obstacle pour eux est la réglementation. Soixante et un pour cent des PDG ont répondu que le régime est inefficace, et que c'est là le vrai problème.

Je serais heureux de vous faire parvenir quelques exemples très précis de règlements, mais une chose que nous avons recommandé au gouvernement dans le budget, ce serait — par l'intermédiaire principalement du Secrétariat du Conseil du Trésor — de délaisser la consultation sporadique des entreprises au profit d'une élaboration conjointe des règlements. Nous avons constaté que c'est ce que font des organismes de réglementation de classe mondiale dans d'autres pays. C'est très possible de le faire, et nous pensons que cela pourrait être très avantageux.

Hier encore, je discutais avec des négociateurs commerciaux du mécanisme de coopération réglementaire prévu dans l'AECG, notre accord commercial avec l'Europe. C'est une avancée fantastique. Il permet au Canada de collaborer avec l'Europe pour régler les problèmes liés à la réglementation. Je me disais toutefois que cela représenterait tout un défi pour le Canada, étant donné que nous n'avons pas de normes communes, une norme réglementaire simple, au pays. Je pense qu'il faut d'abord mettre de l'ordre chez nous avant de penser à collaborer avec les autres dans ce domaine.

Le président : Tous ces commentaires généraux sont extrêmement utiles, mais le comité aurait besoin, pour répondre à la question du sénateur Marwah, que vous nous disiez quels sont les trois problèmes les plus importants liés à la réglementation au Canada. Donnez-nous en six si vous voulez. Dites-nous aussi quels sont, selon vous, les trois obstacles les plus importants au commerce interprovincial. Le comité s'est penché sur la question, et nous sommes toujours à l'affût d'information. Cela nous aiderait à l'étape du suivi.

M. Beatty : Je serai ravi de répondre à ces questions par écrit, monsieur le président.

Le président : Acheminer la lettre à la greffière serait parfait.

Le sénateur Neufeld : Merci, messieurs, d'être avec nous. C'est très intéressant. Vous avez parlé des règlements et du deux pour un, et j'ai déjà travaillé pour un premier ministre en Colombie-Britannique qui avait ordonné à ses ministres de réduire de 30 p. 100 le nombre de règlements, et de plus, d'en supprimer un ancien s'ils voulaient en créer un nouveau. Cela a bien fonctionné. Je ne dirais pas que c'était toujours parfait, mais cela a bien fonctionné.

Cela étant dit, j'aimerais en savoir plus sur vos discussions avec le ministre des Finances. Je siège au Comité des finances, et nous avons parcouru le pays l'été dernier pour mener des consultations sur les mesures fiscales. Nous avons constaté qu'il

passive investment, about a different way to tax things. We were in Calgary, and there was a company there that was going to open an operation in Ontario that would have employed 300 to 500 people, and with the passive investment thing, they said goodbye, bought land in the U.S., and that's where they're going. That's even before NAFTA. It had nothing to do with that. It was, "We're going there." I wonder what your thoughts were about the minister. He's going to come out with a budget here soon. Did he really listen to those things about the jobs that would be lost and the negative things that would happen?

The second part of my question to Mr. Beatty is in regard to movement of product in Canada. I totally agree with what you say about the pipeline, and we're dealing with that issue in the Senate as best we can, but with the present federal government, what did they do? They came up with a bill that says we're going to eliminate tankers from the north of Vancouver Island all the way up to the U.S. border. That eliminates Kitimat for tankers, and that eliminates Prince Rupert for tankers. Here we have a federal government throwing in a whole bunch more. It's not just provincial premiers. It's also the federal government. What is your thought process on that? I see you have a line that says "transportation systems linking Canada to global markets." There are now tankers that come from Valdez all the way down to the southern part of Vancouver Island up a very narrow way into Bellingham, Washington, and unload their crude only a daily basis, but yet the federal government says you can't come into Prince Rupert, which is one of the deepest ports closest to Asia that we have in North America. Help me a little bit here.

Mr. Beatty: You're trying to draw me into trouble, senator.

Senator Neufeld: That's what you're supposed to do.

Mr. Beatty: I wanted to stay as far away from partisan considerations as possible, but let me try and respond to your questions.

I have a great deal of admiration for the Minister of Finance. I think he is a very good and decent person. I don't believe it was his goal to destroy hundreds of thousands of small businesses in Canada. I believe the government made a very serious error with the legislative package that it drew up, the net impact of which could have been to do exactly what the minister didn't want to do. There was a failure there to fully understand what the government was putting forward.

Was I satisfied with the consultative process? No, not at all. It was a very truncated process. It was one that denied Canadians a chance to be heard on an issue that was absolutely fundamental. Do I believe the changes that were made by the government

était très réticent à se pencher sur la question des investissements passifs, sur une autre façon de les imposer. Nous étions à Calgary, et une entreprise là-bas voulait ouvrir une usine en Ontario qui aurait employé de 300 à 500 personnes, mais la question des investissements passifs l'a fait renoncer à ce projet, et il a plutôt décidé d'acheter un terrain aux États-Unis, et c'est là où il ira s'installer. C'était même avant la renégociation de l'ALENA. Cela n'avait rien à voir avec l'ALENA. Il a simplement décidé de partir. J'aimerais savoir ce que vous avez pensé du ministre. Il déposera un budget bientôt. A-t-il vraiment porté une oreille attentive aux pertes d'emplois et aux répercussions négatives?

La deuxième partie de ma question pour vous, monsieur Beatty, concerne le transport des produits au Canada. Je suis tout à fait d'accord avec ce que vous avez dit au sujet des pipelines, et le Sénat s'occupe de ce dossier du mieux qu'il peut, mais qu'a fait le présent gouvernement? Il a déposé un projet de loi pour empêcher la circulation des pétroliers à partir du nord de l'île de Vancouver en remontant jusqu'à la frontière américaine. Les pétroliers ne peuvent donc pas se rendre à Kitimat, ni à Prince Rupert. Nous avons un gouvernement fédéral qui en rajoute une bonne couche. Il n'y a pas seulement les premiers ministres provinciaux, il y a aussi le gouvernement fédéral. Dites-moi ce que vous en pensez? Je vois que vous parlez dans votre mémoire de relier les réseaux de transport au Canada aux marchés mondiaux. À l'heure actuelle, il y a des pétroliers qui partent de Valdez et qui se rendent à la pointe sud de l'île de Vancouver et par un passage très étroit jusqu'à Bellingham, dans l'État de Washington, pour y décharger quotidiennement leur cargaison de pétrole brut, mais maintenant le gouvernement fédéral leur dit qu'ils ne peuvent pas passer par Prince Rupert, où se trouve l'un des ports en eau profonde les plus près de l'Asie que nous ayons en Amérique du Nord. Éclairez-moi un peu.

M. Beatty : Vous voulez m'attirer des ennuis, sénateur.

Le sénateur Neufeld : C'est ce que vous êtes censé faire.

M. Beatty : Je voulais me tenir le plus loin possible des enjeux partisans, mais je peux tenter de répondre à vos questions.

Le ministre des Finances est quelqu'un que j'admire beaucoup. Je pense que c'est un homme bon et respectable. Je ne pense pas que son but était de détruire des centaines de milliers de petites entreprises au Canada. Je crois que le gouvernement a fait une grave erreur en préparant ces mesures législatives et que leurs répercussions auraient pu être tout à fait à l'opposé de ce qu'il voulait accomplir. On avait très mal saisi l'ensemble des répercussions des changements que voulait apporter le gouvernement.

Ai-je été satisfait du processus de consultations? Non, pas du tout. Le processus a été bâclé. Les Canadiens n'ont pas eu la chance de s'exprimer sur une question qui était fondamentale pour eux. Est-ce que je pense que les changements apportés par

address all of the issues and concerns we had? No. It is better, certainly, than the initial package, but we still have concerns.

On passive income, I've never fully understood what the issue is in some people's minds with passive income. If I were an entrepreneur looking for investment capital, I would be very grateful for people who had passive capital to invest in my operation. The net impact of cutting back on that may be to make it much harder for Canadian entrepreneurs to get started or grow their businesses.

On the issue of tankers and getting our resources to the world, our view at the Canadian Chamber is different from that of the Government of Canada in terms of the restrictions that have been put on. I think it's important for us to understand that the opponents of taking Canadian resources to the world cite pipelines or other reasons, but the goal that they have stated explicitly is to keep the resource in the ground and never to allow it to be brought to market.

This is a very Canadian debate. Nowhere else in the world would you have a country as resource rich as Canada where we would be going through existential angst about whether or not we should leave the resource in the ground or bring it responsibly to global markets. I believe that the Government of Canada needs to be abundantly clear that our commitment in Canada should be that we will take our resources to the world, to global markets, and we will do so in a way that is responsible from an environmental point of view and that respects community rights. The debate in Canada needs to shift away from whether to how. We can debate as much as we want about how we can improve standards and ensure adequate consultation, how we can ensure the environment is protected and enhanced, but the starting point needs to be that we need to get to yes. The Government of Canada has to have a clear vision that that is our goal.

Mr. Kingston: Senator, to respond to your question around tax and the government's response to some of the concerns, we weren't satisfied with the response. First and foremost, the consultation period was too short and we thought it should have been extended.

Second, and we've asked for this again, is an economic impact study. We don't think that is an unreasonable ask. As you know, companies are making decisions to not open plants in Canada as a result, so let's do a study and really take time to look at this and determine what the impacts will be.

And third, the response, for example, to lower the small business tax rate just made absolutely no sense to us. Small business tax rates are already extremely low. There is already a huge amount of evidence that shows you need a tax system that

le gouvernement ont permis de remédier à toutes les préoccupations que nous avions? Non, mais c'est très certainement mieux que la première mouture, même si nous avons encore des préoccupations.

Au sujet du revenu passif, je n'ai jamais vraiment compris tout à fait quel était le problème aux yeux de certaines personnes. Si j'étais un entrepreneur et que je cherchais des capitaux d'investissement, je serais très heureux de voir des gens qui ont des capitaux passifs investir dans mon entreprise. L'effet réel de restreindre cette option pourrait être de compliquer la vie des entrepreneurs canadiens qui veulent se lancer en affaires ou faire croître leur entreprise.

Au sujet des pétroliers et de l'exportation de nos ressources à l'étranger, notre point de vue à la chambre est différent de celui du gouvernement sur les restrictions qui ont été imposées. Il est important de comprendre que les opposants à l'exportation de nos ressources dans le monde citent les pipelines ou d'autres raisons à leur opposition , mais ce qu'ils veulent, et ils l'ont mentionné clairement, c'est laisser ces ressources dans le sol et ne jamais les exploiter.

C'est un débat qu'on ne voit nulle part ailleurs. Il n'y a aucun pays dans le monde aussi riche en ressources naturelles que le Canada où on se torture l'esprit à savoir si on doit laisser nos ressources dans le sol ou les exporter de manière responsable sur les marchés mondiaux. Je pense que le gouvernement doit indiquer très clairement que ce que nous voulons, c'est exploiter et exporter nos ressources sur les marchés de manière écologiquement responsable et en respectant les droits des collectivités. Il faut que le débat soit réorienté du « doit-on le faire? » à « comment doit-on s'y prendre? » On peut discuter autant qu'on veut de la façon d'améliorer les normes et d'assurer une bonne consultation, de protéger et d'améliorer l'environnement, mais il faut, au départ, arriver au « oui ». Le gouvernement doit avoir une idée claire que c'est là l'objectif.

M. Kingston : Sénateur, au sujet de votre question sur l'imposition et la réponse du gouvernement aux préoccupations, nous n'étions pas satisfaits de la réponse. Premièrement, la période de consultations était trop courte et nous étions d'avis qu'elle aurait dû être prolongée.

Deuxièmement, et nous avons répété cette demande, il faut une analyse des répercussions économiques. C'est une demande tout à fait raisonnable, à notre avis. Comme vous le savez, les entreprises choisissent de ne pas ouvrir d'usines au Canada pour cette raison, alors, procédons à une étude et prenons le temps de bien examiner la question pour en évaluer les répercussions.

Troisièmement, la solution proposée, par exemple, de réduire le taux d'imposition des petites entreprises n'avait aucun sens pour nous. Le taux d'imposition des petites entreprises est déjà très bas. On a déjà énormément de preuves qu'il nous faut un

encourages growth. We need more companies to become global champions. So suddenly reducing the small business rate at great cost to the federal government made absolutely no sense in that context.

We don't think that they've responded adequately. We're looking forward to the passive investment legislation when it's tabled, and we'll get a chance to see what they've come up with.

Just on resources, I don't have a great deal to add other than, as my CEO says, natural resources in Canada are a family business. It's 16 per cent of GDP, 2 million Canadians employed, and 38 per cent of capex in Canada is done by the natural resource industry. I was speaking earlier about our serious concern about investment in Canada. If we have a situation where natural resource companies don't feel as though this is an environment where they can expand and we lose 38 per cent of our capex, where is investment going to come from? It's a pretty dire situation.

Senator Day: Gentlemen, I have a couple of points that I'm going to ask you to expand and clarify for those watching. For the record, it would be helpful to have an explanation.

Mr. Beatty, I appreciate you letting us know about *10 Ways to Build a Canada that Wins*. I haven't seen it yet, but I assume it's on your website.

Mr. Beatty: It's just been released.

Senator Day: I look forward to seeing that.

You talk about trade or gateway corridors. This committee did some very good work on an across-Canada corridor, an initiative of the University of Calgary, and we got good feedback from our report a year or so ago. Of the points you make with respect to the investment, you talk about three of the points in relation to the corridor. Ours was an across-Canada corridor as opposed to yours through or around urban areas. We didn't look at that.

The point I hoped you would expand on for us is the third point you're emphasizing, that the federal government should implement a "one network" approach to investment. Can you expand on that?

Mr. Beatty: I would be glad to, senator. What we would like to see is for governments to take a look at the whole of the value chain that we're looking at, to look at the flow of products and people associated with trade and to say, okay, when we're looking at products, where do they start? How do we get raw

régime fiscal qui encourage la croissance. Il nous faut plus d'entreprises qui deviennent des champions mondiaux. Par conséquent, le fait de réduire soudainement le taux d'imposition des petites entreprises à grands frais pour le gouvernement n'avait aucun sens dans ce contexte.

Nous sommes d'avis que la solution n'était pas adéquate. Nous attendons avec intérêt les mesures législatives sur l'investissement passif qui seront déposées pour voir ce qui a été concocté.

Au sujet des ressources, je n'ai pas grand-chose à ajouter si ce n'est, comme notre chef de la direction l'a mentionné, que les ressources naturelles au Canada sont une « affaire de famille ». On parle de 16 p. 100 du PIB, de 2 millions d'emplois, et de 38 p. 100 de dépenses en capital. Je vous disais un peu plus tôt que nous sommes très préoccupés par la question des investissements au Canada. Si les entreprises de ressources naturelles décident que le climat n'est pas propice à une expansion de leurs activités et qu'on perd ces 38 p. 100 de dépenses en capital, d'où proviendront les investissements? On se retrouverait dans une situation désastreuse.

Le sénateur Day : Messieurs, je vais vous demander de préciser et d'étoffer quelques éléments pour ceux qui suivent le débat. Il serait utile d'avoir des explications pour le compte rendu.

Monsieur Beatty, je vous remercie de nous avoir parlé du document *10 façons de bâtir un Canada gagnant*. Je ne l'ai pas encore vu, mais je présume qu'il se trouve sur votre site web.

M. Beatty : Il vient tout juste d'être publié.

Le sénateur Day : J'ai bien hâte de le lire.

Vous avez parlé des portes d'entrée ou des corridors commerciaux. Le comité a effectué une très bonne étude sur un corridor transcanadien, une initiative de l'Université de Calgary, et notre rapport qui est paru il y a environ un an a suscité des commentaires positifs. Trois points à propos du corridor rejoignent ce que vous avez dit au sujet des investissements. On parlait d'un corridor transcanadien, alors que vous avez parlé de corridors urbains ou en zones urbaines. Nous n'avons pas examiné cela.

C'est sur le troisième point que j'aimerais que vous nous en disiez davantage, à savoir que le gouvernement fédéral devrait adopter une approche à « réseau unique » pour les investissements. Pourriez-vous nous en dire davantage à ce sujet?

M. Beatty : J'en serai heureux, sénateur. Nous aimerions que les gouvernements regardent la chaîne de valeurs dans son ensemble, qu'ils regardent la circulation des produits et des gens dans le cadre des échanges commerciaux et qu'ils se disent en voyant les produits, très bien, mais où cela commence-t-il?

materials to where they need to be processed and where they need to be turned into manufactured projects? Where do they end up going from there? How is our transportation system going to the border? But take a much more integrated approach toward infrastructure planning as opposed to looking at a series of one-offs and projects that are often disconnected.

Again, I would stress we want to see all of Canada exporting from all areas. That means from the Atlantic as well as from the Pacific. It means directly through the United States. It means that we have to look at our infrastructure in a coherent and integrated way to say, where are the bottlenecks? How can we speed it up? And how can we reinforce our capacity to create in Canada?

Senator Day: Many of us, particularly in the East, were very saddened by the Energy East pipeline project and the way more and more hurdles were being put in front of that. That was a terrible example of planning and the lack of support by the federal government.

Mr. Beatty: I referred earlier to an attempt to talk the Kinder Morgan project to death. That's exactly what happened in the case of Energy East. It is very much in our interest that we be able to serve Eastern Canada with Canadian oil rather than imported oil, and, second, that we be able to export from the East Coast as well as the West Coast. This is an instance where you get a decision by delay, and that's very worrisome.

Senator, in Canada we need a regulatory system that is open, transparent, consultative, evidence-based and that can make decisions at the end of the day that can be enforced and implemented.

We have seen so many instances where projects are simply talked to death. We're a country of builders that can't get anything built. It was the commitment to build the CPR that was essential to bringing British Columbia into Canada. That's the great irony today about the suggestion that a wall should be built along the Rocky Mountains to disconnect British Columbia from the resources in Alberta and Saskatchewan.

Could you build the CPR today? Could you build the St. Lawrence Seaway today where whole communities had to be moved? Could you engage in any major nation-building project with the regulatory system we have today? Are we reduced in Canada to being a nation of 13 satrapies where each has its own standards and each looks at it and says, "What's in it for me?" as opposed to, "What's in it for us?"

Comment achemine-t-on la matière première à l'endroit où elle doit être transformée et où elle devient des produits manufacturiers? Où ces produits vont-ils ensuite? Par où passe notre réseau de transport pour aller à la frontière? Nous aimerions que les gouvernements planifient l'infrastructure de façon intégrée, plutôt que d'adopter des projets ponctuels qui n'ont souvent aucun lien entre eux.

Encore une fois, j'insiste pour dire que nous voulons voir toutes les régions du Canada exporter, de la côte atlantique à la côte pacifique, et en ligne directe vers les États-Unis. Il faut donc penser notre infrastructure de manière cohérente et intégrée et voir où se trouvent les engorgements. Comment peut-on accélérer le tout? Comment peut-on renforcer notre potentiel de création au Canada?

Le sénateur Day : Nous étions nombreux, en particulier dans l'Est, à être déçus de l'abandon du projet d'oléoduc Énergie Est et de la multiplication des obstacles dans ce dossier. C'est un triste exemple d'un manque de planification et d'un manque de soutien du gouvernement fédéral.

M. Beatty : J'ai parlé un peu plus tôt d'une tentative de discuter du projet de Kinder Morgan jusqu'à sa mort. C'est exactement ce qui s'est produit dans le cas d'Énergie Est. Il est tout à fait dans notre intérêt de pouvoir approvisionner l'Est du Canada en pétrole canadien plutôt qu'en pétrole importé et, qui plus est, de pouvoir exporter tant de la côte Est que de la côte Ouest. Dans ce cas, ce sont les délais qui ont entraîné la décision, et c'est très inquiétant.

Sénateur, le Canada a besoin d'un régime de réglementation ouvert et transparent, basé sur la consultation et des données probantes, et qui débouche sur des décisions qui peuvent être mises en œuvre et appliquées.

Nous avons été témoins de tellement de projets qui ont fait l'objet de discussions interminables ayant mené à leur mort. Nous sommes un pays de bâtisseurs qui n'arrivent plus à bâtir. C'est la promesse de bâtir le chemin de fer du CP qui a incité la Colombie-Britannique à joindre le Canada. Il est très ironique de penser aujourd'hui qu'on suggère de bâtir un mur dans les Rocheuses pour couper la Colombie-Britannique des ressources de l'Alberta et de la Saskatchewan.

Pourrait-on bâtir le chemin de fer du CP aujourd'hui? Pourrait-on bâtir la Voie maritime du Saint-Laurent, qui a nécessité le déménagement de collectivités entières? Le régime de réglementation que nous avons à l'heure actuelle nous permettrait-il d'entreprendre un grand projet de développement national ? Sommes-nous réduits au Canada à être une nation où 13 satrapies ont chacune leurs propres normes et regardent un projet en se demandant ce qu'il « leur » apportera, au lieu de ce qu'il « nous » apportera?

We need to take a much more holistic approach and one that defines the national interest in a confident and modern way and is engaging with the rest of the world and ensuring that we assist Canadians in being able to succeed in the global economy.

Senator Day: I couldn't agree more.

This is just an expansion of your comment, and you've already spoken to my colleague Senator Ringuette on this. After the U.S. change, there is only a spread of about 1 per cent for the marginal effective tax rate. This is not the statutory because you had indicated in your comment that there's a statutory tax rate difference. Can you tell us why 1 per cent in the marginal effective tax rate for investment would be a concern to you?

Mr. Kingston: Absolutely, senator. The reason that is a concern is because we've enjoyed an advantage of nearly 15 per cent in marginal effective tax rates over the past two decades. To see that eliminated completely and have the U.S. — yes, it's only a 1 per cent advantage, but we needed that advantage to attract investment given the small domestic market that we have. That's where we think the real problem will be.

There is something I didn't mention. I haven't talked about the personal tax side of things, but the U.S. is also far more competitive than Canada on personal tax rates. When a business is looking to invest, they consider the whole waterfront of issues from the regulatory environment, cost of doing business, what the personal tax regime looks like, and we're also uncompetitive there. Marginal effective tax rate to me is the key, but there's a whole range of other tax issues that have been introduced that make Canada far more uncompetitive.

Senator Wetston: Mr. Beatty, I wanted to understand whether or not you appreciate — and I know you do — the difference between economic regulation and what economic regulators have done in approving projects and including conditions, and the impediments to implementing those decisions, which is clearly not that of the regulators? As you know, I spent a fair bit of time in this area. To realize that more governments are taking on the decision-making responsibilities and that sometimes regulators are in advisory roles, and, of course, provinces get in the way, which occurred on Energy East and other projects. I just want to clarify, if I may, that I don't think the source of the problem necessarily is the regulatory system as much as the government overseeing the regulatory system in the way we've seen that develop more recently.

Mr. Beatty: Yes, sir. I agree with you on that. I've participated in a number of different ways, both as minister responsible for regulatory agencies and as president of a Crown

Nous devons adopter une approche holistique qui définit l'intérêt national de façon confiante et moderne, qui est ouverte sur le monde, et qui aide les Canadiens à prendre leur place dans l'économie mondiale.

Le sénateur Day : Je suis tout à fait d'accord.

Je veux simplement ici pousser plus loin votre commentaire, et vous avez déjà discuté du sujet avec ma collègue, la sénatrice Ringuette. Après les changements apportés aux États-Unis, l'écart entre le taux effectif marginal d'imposition est d'environ 1 p. 100 seulement. Il ne s'agit pas du taux d'imposition prévu par la loi, car vous avez mentionné dans vos commentaires qu'il y a une différence dans ce cas. Pourriez-vous nous dire pourquoi un écart de 1 p. 100 dans le taux effectif marginal d'imposition des investissements vous préoccupe?

M. Kingston : Bien sûr, sénateur. C'est parce que nous avons joui d'un avantage de près de 15 p. 100 au cours des vingt dernières années. Cet avantage est complètement disparu, et même si l'écart n'est que de 1 p. 100 maintenant, nous avions besoin de cet avantage pour attirer les investisseurs en raison de la petite taille de notre marché. À notre avis, c'est là où se situera le vrai problème.

J'ai oublié de mentionner quelque chose. Je n'ai pas parlé de l'impôt des particuliers, et les États-Unis sont aussi beaucoup plus concurrentiels que nous à cet égard. Au moment d'investir, une entreprise examine l'ensemble des enjeux, l'environnement réglementaire, les frais d'exploitation, l'impôt des particuliers, et nous ne sommes pas concurrentiels là non plus. Le taux effectif marginal d'imposition est l'élément clé à mon avis, mais il y a une panoplie d'autres avantages fiscaux qui ont été introduits et qui rendent le Canada beaucoup moins concurrentiel.

Le sénateur Wetston : Monsieur Beatty, j'aimerais savoir si vous saisissez bien — et je sais que c'est le cas — la différence entre la réglementation économique et ce que les organismes de réglementation économiques ont fait en approuvant les projets et en les assortissant de conditions, et les obstacles à la mise en œuvre de ces décisions, qui ne sont pas, de toute évidence, le fait des organismes de réglementation? Comme vous le savez, j'ai travaillé dans le domaine un bon bout de temps. Il faut se rendre compte que les gouvernements s'approprient de plus en plus la responsabilité des décisions, et que parfois les organismes de réglementation ne jouent qu'un rôle consultatif et, bien sûr, les provinces se mettent de la partie, comme cela s'est produit dans le cas d'Énergie Est et d'autres projets. J'aimerais simplement clarifier, si je peux me permettre, que le problème ne vient pas nécessairement du régime de réglementation, mais plutôt du fait que le gouvernement contrôle le régime comme nous l'avons vu dernièrement.

M. Beatty : Oui, monsieur. Je suis d'accord avec vous. J'ai joué un rôle de différentes façons, comme ministre responsable des organismes de réglementation, et comme président d'une

corporation that was heavily regulated. I've seen it from both ends of the telescope.

Let us just go back to pipelines. We're in the process of making major changes to how we regulate the transportation of energy in Canada. There's a belief by some that you will build public support and that people who oppose the shipment of Canada's energy to global markets will be persuaded that if you make a system that is more complex, more lengthy, more comprehensive, that at the end of the day people who have been intractably opposed to the export of Canadian energy will say, "I am persuaded that we now have a system that is delivering the results that I want."

I think that's an overly optimistic view. It's important to understand that the opponents of the export of Canadian energy are not interested in the structure of the regulatory system; they're interested in the results of the regulatory system. As long as a decision is made at the end of the day that permits export, they will be opposed to the structure and to the results.

It becomes a political question, as you say, that has to be managed by politicians. You don't blame the regulator for that. The issue is the political leadership and what we're doing to ensure that we can define national goals, achieve those goals and that once evidence-based decisions are made, that they can be implemented.

Senator Wetston: And that there's a benefit to Canada.

Mr. Beatty: And that there's a benefit to Canada. Today, we're seeing an enormous loss from Canada — a hemorrhaging of tens of billions of dollars. We saw in 2017 tens of billions of dollars of investments that had been planned be pulled back from Canada in our resources sector. That's job loss, tax loss and opportunity for our kids that is lost.

Senator Wallin: I have a quick, final point as we get close to wrapping up here. I'm looking for your thoughts from both of you on where we are on NAFTA. We have had lots of conversations in the last couple of days. We're caught in the political cycles of U.S. and Mexico, and pretty soon our own. You get the sense from a lot of American politicians that there's a deal there. They may even overrule with a thumbs up or thumbs down, if the president does something, because there are big proponents in Congress. Yesterday, we heard references — and these have been disputed — as to would we revert to FTA or WTO with most favoured nation, et cetera. Where do you assess all of those possible scenarios?

Mr. Beatty: I'll take a stab at this.

société d'État fortement réglementée. J'ai vu la situation par les deux bouts de la lorgnette.

Revenons aux pipelines si vous le voulez bien. Nous nous apprêtons à apporter des changements importants dans notre façon de réglementer le transport des ressources énergétiques au Canada. Certains pensent qu'il faut gagner l'appui de la population et qu'en rendant le régime plus complexe, plus long, plus complet, on réussira à convaincre ceux qui s'opposent fermement à l'exportation des ressources énergétiques sur les marchés mondiaux et qu'ils finiront par dire qu'ils sont maintenant convaincus que le régime atteint les objectifs qu'ils souhaitent.

C'est un point de vue trop optimiste, à mon avis. Il est important de comprendre que ceux qui s'opposent à l'exportation des ressources énergétiques du Canada ne s'intéressent pas à la structure du régime de réglementation; c'est le résultat qui les intéresse. Ils s'opposeront donc à toute décision qui autorise les exportations, peu importe la structure.

La question devient alors politique, comme vous le dites, et doit être gérée par les politiciens. On ne doit pas blâmer l'organisme de réglementation, mais regarder du côté des responsables politiques, et des efforts qu'on déploie pour se donner des objectifs nationaux, pour les atteindre, et pour les mettre en œuvre lorsque des décisions fondées sur des données probantes ont été prises.

Le sénateur Wetston : Et que c'est à l'avantage du Canada.

M. Beatty : Et que c'est à l'avantage du Canada. Nous sommes témoins à l'heure actuelle de pertes énormes pour le Canada — une saignée massive de dizaines de milliards de dollars. En 2017, des dizaines de milliards de dollars d'investissements qui devaient se faire au Canada dans le secteur des ressources ne l'ont pas été. Ce sont des emplois, des recettes fiscales et des possibilités pour nos enfants qui sont perdus.

La sénatrice Wallin : J'ai un dernier petit point, avant de terminer la réunion. J'aimerais que vous me disiez tous les deux où nous en sommes à l'heure actuelle dans le dossier de l'ALENA. On en a beaucoup discuté au cours des derniers jours. Nous sommes freinés par les cycles électoraux aux États-Unis et au Mexique, et nous le serons bientôt par le nôtre. Beaucoup de politiciens américains semblent d'avis qu'il y a accord. Ils peuvent même passer outre, le pouce vers le haut ou le pouce vers le bas, la décision du président, car les appuis sont très nombreux au Congrès. On a entendu dire — mais cela est contesté — qu'on pourrait revenir aux accords de libre-échange ou de l'OMC et la nation la plus favorisée, et cetera. Que pensez-vous de tous ces scénarios possibles?

M. Beatty : Je vais tenter de répondre.

Senator, I'm more optimistic than I was prior to the Montreal round. I was quite pessimistic going into that, and there was a very real concern prior to it that the president would announce a decision to abrogate. Sufficient progress was made in Montreal that it appears as if we're moving ahead. Montreal was not the make-or-break ground. It was the make-it-to-the-next-round-of-negotiations-or-break round.

I am concerned that I'm hearing out of U.S. is a good deal of frustration aimed at Canada. When the USTR and the President of the United States single out Canada, that's certainly a major concern. I was concerned as well that we've got a superb lead negotiator. I read reports of comments he made that were quite pessimistic. I take what he said very seriously, if he was correctly quoted, because he's a superb negotiator as well as a very honest and straightforward person. So we need to take that very seriously.

I still believe it's achievable. When I'm in the United States, I'm seeing that players, particularly agriculture, are weighing in now in ways they weren't before. Agriculture punches above its weight in the U.S. Congress. That's good. U.S. governors are weighing in. That's good. Also, the president himself has tempered his comments somewhat. It is somewhat positive.

What was the second half of your question?

Senator Wallin: What is being considered as fallback positions?

Mr. Beatty: I would caution any Canadian about being complacent about this. You often hear people say, "If NAFTA is abrogated, we'll fall back on the Canada-U.S. FTA, and if the Canada-U.S. FTA is abrogated we'll fall back on 'most favoured nation' under the WTO."

It took a conscious governmental act, both in the United States and in Canada, to take the Canada-U.S. Free Trade Agreement and put it on the shelf at the time when NAFTA was put into force. It wasn't simply dropped on top of the FTA. My best understanding is that the FTA doesn't automatically snap back into place if you take NAFTA away.

The question we would then have to ask ourselves is: If the president were fundamentally opposed to NAFTA, why would he like the Canada-U.S. FTA more? Also, if he is wanting to plant poison pills in NAFTA, why would he not do the same thing with the Canada-U.S. FTA?

The Canada-U.S. FTA also has a five-year sunset clause on the dispute settlement, so we might have it today, but it could be gone within five years.

Sénatrice, je suis plus optimiste qu'avant le cycle de négociations à Montréal. J'étais très pessimiste à ce moment et on s'attendait vraiment à ce que le président décide de mettre fin à l'accord, mais les progrès ont été assez importants à Montréal pour qu'on décide, à ce qu'il semble, de continuer. Montréal n'a donc pas été l'étape du « ça passe, ou ça casse », mais plutôt du « on passe à l'autre étape de négociations, ou ça casse ».

Ce qui me préoccupe, c'est d'entendre beaucoup de frustrations des États-Unis à l'endroit du Canada. Lorsque le représentant américain au Commerce et le président des États-Unis pointent du doigt le Canada, c'est certainement très inquiétant. Certains commentaires, très pessimistes, de notre excellent négociateur en chef m'ont également inquiété. Je prends ce qu'il dit très au sérieux, si on l'a cité correctement, car c'est un excellent négociateur et une personne très honnête et franche. Nous devons donc prendre ce qu'il dit très au sérieux.

Je crois quand même que c'est réalisable. Quand je suis aux États-Unis, je constate que les intervenants, plus particulièrement dans le secteur agricole, font maintenant valoir leur position, ce qu'ils ne faisaient pas auparavant. Le secteur agricole a plus d'influence au Congrès américain. C'est une bonne chose. Les gouverneurs américains se font entendre. C'est bien. De plus, le président lui-même a quelque peu tempéré ses remarques. C'est assez positif.

Quelle était la deuxième partie de votre question?

La sénatrice Wallin : Qu'est-ce que l'on entend par « positions de repli »?

M. Beatty : Je mettrais en garde les Canadiens de ne pas se montrer complaisants à ce sujet. On entend souvent les gens dire : « Si l'ALENA est abrogé, nous nous rabattrons sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, et si cet accord est abrogé, nous nous rabattrons sur la disposition de la nation la plus favorisée de l'OMC .»

Il a fallu une intervention gouvernementale consciente des États-Unis et du Canada pour mettre sur les tablettes l'Accord de libre-échange pendant la mise en vigueur de l'ALENA. Il n'a pas simplement été ajouté à l'Accord de libre-échange. Si je ne m'abuse, l'Accord de libre-échange n'est pas automatiquement rétabli si l'ALENA est abrogé.

La question qu'il faut se poser est la suivante : si le président est foncièrement opposé à l'ALENA, pourquoi préférerait-il l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis? De plus, s'il veut mettre des dispositions empoisonnées dans l'ALENA, pourquoi ne ferait-il pas la même chose avec l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis?

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a également une mesure de temporisation de cinq ans sur le règlement des différends, que nous avons aujourd'hui, mais elle pourrait disparaître d'ici cinq ans.

Then the question becomes, "Well, so you don't have NAFTA, and you don't have the Canada-U.S. FTA. Do you go back to the WTO?" At the conference I was at in Washington this week, the concern expressed by many of us around the table was that the administration is attacking the WTO as well. The lack of regard they have for multilateral institutions is a real concern.

I'll be more cautious than I was about to be: We could see considerable disorder in the global trading system unless there is a more positive internationalist approach taken by the administration in Washington.

Senator Wallin: Very diplomatic.

Mr. Kingston: I have a couple of points.

I'd just like to note that we're slightly more optimistic now because there was some progress made at round six, which was good. Canadian proposals weren't rejected outright. But also, importantly, the U.S. business community has become far more engaged, and that's mostly because tax reform is done. We noted that there was a huge amount of focus among the U.S. business community on tax reform. With that out of way, they're going to pay more attention to NAFTA and making sure that message gets through to Congress.

We also think with TPP going forward now, you're seeing the agriculture lobby in the U.S. suddenly realizing that the Canadian farm sector is going to have preferential access into Japan, and we're talking about NAFTA potentially being torn up. That's got their attention, and I think Congress is hearing it from the farm sector.

The most likely situation is that negotiations continue for quite some time. That's not good for attracting investment to Canada, but I think that's a realistic outcome. If we're going to get a deal, the U.S. needs to show some flexibility on procurement. As you saw, our chief trade negotiator said on Tuesday that the U.S. proposal was the worst government procurement proposal ever tabled in any FTA in the history of the world. It's just not something you can even start talking about. Then, of course, there's the sunset clause. No one can agree to a trade agreement that expires every five years, so we'll have to see some flexibility there. If there is some flexibility, I think a modernized NAFTA is a real possibility. The fallback for now is negotiations continuing for some time.

Il faut ensuite poser la question suivante : « Eh bien, si vous n'avez pas l'ALENA et l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, revenez-vous à l'OMC? » À la conférence à laquelle j'ai participé à Washington cette semaine, bon nombre d'entre nous à la table se sont dit préoccupés que l'administration s'en prenne à l'OMC également. Le manque de respect dont elle fait preuve à l'égard de nombreuses institutions multilatérales est une véritable préoccupation.

Je vais modérer davantage mes propos : nous pourrions voir un chaos dans le système commercial mondial à moins qu'une approche internationaliste plus positive soit adoptée par l'administration à Washington.

La sénatrice Wallin : Très diplomatique.

M. Kingston : Je veux soulever quelques points.

J'aimerais souligner que nous sommes légèrement plus optimistes maintenant car des progrès ont été réalisés vers 6 heures, ce qui est une bonne nouvelle. Les propositions canadiennes n'ont pas été rejetées d'emblée. Mais aussi, plus important encore, le milieu des affaires aux États-Unis est beaucoup plus engagé, et c'est principalement parce que la réforme fiscale est terminée. Nous avons remarqué que le milieu des affaires aux États-Unis a accordé beaucoup d'attention à la réforme fiscale. Maintenant que c'est réglé, il prêtera plus d'attention à l'ALENA et s'assurera que le message soit communiqué au Congrès.

Nous pensons également qu'avec le PTP, les lobbyistes du secteur agricole aux États-Unis prendront soudainement conscience que le secteur agricole canadien aura un accès préférentiel au Japon et que nous discutons de la possibilité d'abroger l'ALENA. Cela a capté leur attention, et je pense que le Congrès entend les positions du secteur agricole.

La situation la plus probable, c'est que les négociations continuent pendant un bon moment. C'est mauvais pour attirer des investissements au Canada, mais je pense que c'est une conséquence réaliste. Si nous allons conclure un accord, les États-Unis doivent faire preuve d'une certaine souplesse en ce qui a trait à l'approvisionnement. Comme vous l'avez vu, notre négociateur en chef a déclaré mardi que la proposition des États-Unis est la pire proposition de marchés publics du gouvernement à avoir été déposée dans tous les accords de libre-échange de l'histoire du monde. On ne peut même pas commencer à en parler. Ensuite, il y a bien entendu la disposition de temporisation. Personne n'arrive à s'entendre sur un accord commercial qui expire tous les cinq ans, alors il faudra faire preuve d'une certaine souplesse. Si nous faisons preuve de souplesse, je pense qu'un ALENA modernisé pourra être possible. Pour l'instant, la solution est de poursuivre les négociations.

The Chair: Senators, unfortunately, we're not going to be able to go to second round because we have gone over time, but we've gone over time because this panel has been of tremendous support and assistance to the work we're undertaking.

I want to thank you both. Before closing, Mr. Beatty, I do want to say, on my behalf and on behalf of this committee, thank you for the service you have given to this country for, I would suggest, decades now. It doesn't feel like it, I'm sure.

Mr. Beatty: Thank you very much for your kindness, senator. I expect that one day a paleontologist in Alberta will dig up my bones along with those of dinosaurs.

The Chair: I will now introduce the witnesses in our second panel. We have with us Ms. Joy Nott, President and CEO, Canadian Association of Importers and Exporters; and Mr. Mike Holden, Chief Economist, Canadian Manufacturers and Exporters.

As you know, we're looking for an opening statement from you both. We're looking forward to that. Then we'll have questions from the senators. Please proceed in whichever order.

Mike Holden, Chief Economist, Canadian Manufacturers and Exporters: Good morning to you and members of the committee.

Thanks for the invitation to speak to you today on behalf of Canada's 90,000 manufacturers and exporters and our association's 2,500 direct members.

CME believes that market access, business competitiveness and Canada's investment attractiveness are among the most important challenges facing the Canadian economy today. We are glad to see this committee take an interest in these issues.

Our position on trade generally is this: We support free and fair trade for Canadian manufacturers, which is to say that we believe in securing trade agreements that eliminate all market access barriers and, more importantly, result in increased value-added exports through domestic production.

While we assume that free trade will generate new export growth, too often we end up disappointed with the results. Not including NAFTA, which has been unambiguously positive for all three countries, Canada has signed 12 free trade agreements that cover 42 countries around the world. Since each of those 12 agreements came into effect, Canadian value-added exports to those 42 countries have increased by just 1.3 per cent total. Meanwhile, imports have risen by 15.6 per cent.

Le président : Sénateurs, nous ne pourrons malheureusement pas procéder à une deuxième série de questions car nous avons dépassé le temps prévu, mais c'est parce que ce groupe de témoins nous ont offert une aide précieuse dans le cadre de notre étude.

Je tiens à vous remercier tous les deux. Avant de conclure, monsieur Beatty, je veux vous remercier au nom du comité du service que vous rendez au pays depuis des décennies. Vous n'avez sûrement pas l'impression que cela fait aussi longtemps.

M. Beatty : Merci beaucoup de votre gentillesse, sénateur. Je m'attends à ce qu'un jour, un paléontologue déterrera mes os avec ceux de dinosaures.

Le président : Je vais maintenant présenter le deuxième groupe de témoins. Nous accueillons Mme Joy Nott, présidente et chef de la direction, Association canadienne des importateurs et exportateurs, et M. Mike Holden, économiste en chef, Manufacturiers et Exportateurs du Canada.

Comme vous le savez, nous entendrons vos remarques liminaires. Nous avons bien hâte. Ensuite, les sénateurs vous poseront des questions. Vous pouvez choisir qui prendra la parole en premier.

Mike Holden, économiste en chef, Manufacturiers et Exportateurs Canada : Bonjour à vous et aux membres du comité.

Merci de l'invitation à comparaître devant vous aujourd'hui au nom des 90 000 manufacturiers et exportateurs du Canada et des 2 500 membres directs de notre association.

EMC croit que l'accès aux marchés, la compétitivité des entreprises et l'attraction des investissements au Canada sont parmi les défis les plus importants auxquels est confrontée l'économie nationale à l'heure actuelle. Nous sommes ravis de voir que ce comité s'intéresse à ces questions.

Notre position sur le commerce est généralement la suivante : nous appuyons le commerce libre et équitable pour les manufacturiers canadiens, c'est-à-dire que nous croyons aux accords commerciaux qui éliminent tous les obstacles à l'accès aux marchés et qui, plus important encore, donnent lieu à une augmentation des exportations à valeur ajoutée par l'entremise de la production nationale.

Même si nous présumons que le libre-échange suscitera une croissance de l'exportation, nous sommes trop souvent déçus des résultats. Sans inclure l'ALENA, qui est manifestement positif pour les trois pays, le Canada a signé 12 accords de libre-échange qui couvrent 42 pays dans le monde. Depuis l'entrée en vigueur de ces 12 accords, les exportations à valeur ajoutée du Canada dans ces 42 pays ont augmenté de seulement 1,3 p. 100. Pendant ce temps, les importations ont augmenté de 15,6 p. 100.

Our failure to make meaningful market access gains from free trade speaks to a number of overlapping challenges that we think need to be addressed. I want to highlight three of those in my opening statement.

The first is that we need to ensure that our trade agreements provide reciprocal market access and level the playing field for Canadian manufactured goods. Non-tariff barriers like discriminatory regulations, direct export subsidies, procurement exemptions and currency manipulation can all impede market access, and we need our trade agreements to provide strong protection against these practices.

Second, governments need to do a better job of demystifying their export support programs. In our most recent biannual survey of Canadian businesses, we asked companies about their experience with a wide range of programs or services like EDC, the Trade Commissioner's Service, the CanExport program and so on. The good news is that companies that used these programs found them to be helpful. The bad news was that most had never even heard of them or didn't know they existed.

Finally, and most importantly, we need to take a long, hard look at business tax competitiveness in Canada. If we want to succeed abroad, we need to be competitive at home. However, recent trends suggest a major looming problem, which is that businesses are not investing in Canada.

New greenfield foreign direct investment in this country has fallen by 40 per cent since the prefinancial crisis period. Meanwhile, in the U.S. it has increased by 41 per cent. Business capital investment in Canadian manufacturing has fallen by 15.3 per cent over the last three years. Our businesses now invest less as a percentage of GDP than any other country in the OECD except for Greece. The thing is that these figures all predate NAFTA renegotiation and they predate U.S. tax reform.

Companies weren't investing in Canada when we had a business tax advantage over the U.S. Now that advantage is gone. Not only are U.S. taxes falling, but the cost of doing business in Canada is heading full steam in the opposite direction.

We are deeply concerned that this widening cost gap will mean even less investment in Canada and more companies either moving to the U.S. or making their next big investment in that country, and that is to say nothing about the fact that Canada is sending the message loud and clear around the world that we are not interested in developing our natural resources and we cannot approve major projects in this country.

Notre incapacité de réaliser des gains importants en matière d'accès aux marchés est associée à un certain nombre de problèmes qui se recoupent et que nous devons régler. Je veux en mentionner trois dans ma déclaration liminaire.

Premièrement, nous devons nous assurer que nos accords commerciaux offrent un accès réciproque aux marchés et uniformisent les règles du jeu pour nos marchandises fabriquées au Canada. Les obstacles non tarifaires comme les règlements discriminatoires, les exemptions en matière d'approvisionnement et la manipulation des devises peuvent tous nuire à l'accès aux marchés, et nous avons besoin de nos accords commerciaux pour offrir des mesures de protection solides contre ces pratiques.

Deuxièmement, les gouvernements doivent mieux démystifier leurs programmes de soutien aux exportations. Dans notre dernière enquête semestrielle auprès des entreprises canadiennes, nous leur avons demandé de nous faire part de leur expérience avec un vaste éventail de programmes et de services tels qu'EDC, le Service des délégués commerciaux et CanExport. La bonne nouvelle, c'est que les entreprises qui utilisaient ces programmes les ont trouvés utiles. La mauvaise nouvelle, c'est que la majorité des entreprises n'avaient jamais entendu parler de ces programmes ou en ignoraient l'existence.

Enfin, et surtout, nous devons examiner longuement et sérieusement la compétitivité du régime d'impôt au Canada. Si nous voulons réussir à l'étranger, nous devons être concurrentiels à l'échelle nationale. Toutefois, selon des données récentes, il y a un problème majeur imminent, et c'est que les entreprises n'investissent pas au Canada.

Les nouveaux investissements étrangers directs ont baissé de 40 p. 100 depuis la période qui a précédé la crise. Pendant ce temps, ils ont augmenté de 41 p. 100 aux États-Unis. Les investissements en capitaux dans le secteur manufacturier canadien ont diminué de 15,3 p. 100 au cours des trois dernières années. Nos entreprises investissent maintenant moins en pourcentage du PIB que tous les autres pays de l'OCDE, à l'exception de la Grèce. Ces données datent d'avant la renégociation de l'ALENA et la réforme fiscale aux États-Unis.

Les entreprises n'investissaient pas au Canada lorsque nous avions un avantage fiscal pour les entreprises par rapport aux États-Unis. Nous n'avons plus cet avantage maintenant. L'imposition aux États-Unis est non seulement en baisse, mais les coûts d'exploitation au Canada augmentent à plein régime.

Nous sommes vivement préoccupés que cet écart de coûts grandissant fera diminuer les investissements au Canada et poussera un plus grand nombre d'entreprises à déménager et à faire leur prochain gros investissement aux États-Unis, et c'est sans compter le fait que le Canada transmet clairement au reste du monde le message que nous ne sommes pas intéressés à exploiter nos ressources naturelles et que nous ne pouvons pas approuver de projets d'envergure au pays.

Uncertainty around NAFTA will only magnify this problem. Canada's chief selling point as an investment destination is our access to the North American economic space. The issue isn't even about what happens if NAFTA is terminated or if a new deal is worse than the one we have now. The real issue is the business uncertainty that has already been created.

As I mentioned in November to your colleagues on the National Finance Committee, why would a business invest in Canada and expose itself to that uncertainty when it could just invest in the U.S. and avoid it altogether? We need to have a very good answer to that question and, at present, we have no answer to it at all.

To conclude, we urgently recommend that the federal government work with the business community to adopt an outcomes-based approach to trade and tax policy. That starts with a comprehensive review and modernization of our business tax and regulatory environment. We need a tax system that is simple, transparent and fair. It must make our businesses more globally competitive, and it must be structured to reward companies for growing. Right now, our tax structure rewards companies for staying small.

We also recommend that future trade agreements be negotiated with an eye to achieving free and reciprocal market access that generates meaningful growth for Canadian value-added exports.

Finally, we recommend that the government re-examine its existing trade support programs and services. This includes additional funding and support for the trade commissioner service; enhanced corporate funding for trade missions, research and export promotion; developing a simple, business-friendly approach to deliver and increase awareness of existing trade support programs; expanding and improving the national export accelerator program to improve SMEs' export readiness; and, lastly, to introduce an export tax credit for companies who are actively increasing their exports.

The Canadian Manufacturers and Exporters is willing to work closely with the federal government to advance these goals. I look forward to any questions you might have.

The Chair: That was very helpful; thank you very much.

Joy Nott, President and CEO, Canadian Association of Importers and Exporter: First, on behalf of IE Canada members, thank you for the invitation to be here today.

L'incertitude entourant l'ALENA ne fera qu'intensifier ce problème. Le principal argument du Canada pour convaincre les pays d'investir ici est notre accès à l'espace économique nord-américain. Le problème n'est pas de savoir quand l'ALENA sera abrogé ou si un nouvel accord est pire que celui que nous avons à l'heure actuelle. Le problème, c'est l'incertitude commerciale.

Comme je l'ai mentionné en novembre à vos collègues du Comité des finances nationales, pourquoi une entreprise investirait-elle au Canada et s'exposerait-elle à cette incertitude lorsqu'elle pourrait simplement investir aux États-Unis et l'éviter complètement? Nous devons avoir une excellente réponse à cette question et, pour le moment, nous n'en avons aucune.

Pour terminer, nous recommandons de toute urgence que le gouvernement fédéral travaille avec le milieu des affaires pour adopter une approche axée sur les résultats à l'égard du commerce et de la politique fiscale. Il pourrait commencer par un examen exhaustif et une modernisation du régime fiscal des entreprises et du régime de réglementation. Nous avons besoin d'un système fiscal qui est simple, transparent et juste. Nos entreprises seraient plus concurrentielles sur la scène internationale, et le système doit être structuré de manière à récompenser les entreprises lorsqu'elles prennent de l'expansion. À l'heure actuelle, notre régime fiscal récompense les entreprises lorsqu'elles demeurent petites.

Nous recommandons également que les accords commerciaux futurs soient négociés dans l'optique d'atteindre un accès libre et réciproque aux marchés qui font augmenter considérablement les exportations à valeur ajoutée canadiennes.

Enfin, nous recommandons que le gouvernement examine à nouveau ses programmes et services de soutien au commerce existants. Ce pourrait être du financement additionnel au Service des délégués commerciaux, du financement corporatif accru pour les missions commerciales, la promotion de la recherche et des exportations, l'élaboration d'une approche simple et favorable aux entreprises pour mieux sensibiliser les gens aux programmes de soutien au commerce, l'expansion et l'amélioration du programme national d'accélération des exportations pour renforcer la capacité d'exporter des PME, et la mise en place d'un crédit d'impôt pour l'exportation pour les entreprises qui augmentent activement leurs exportations.

Manufacturiers et Exportateurs Canada est disposé à travailler étroitement avec le gouvernement fédéral pour faire progresser ces objectifs. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président : C'était très utile, merci beaucoup.

Joy Nott, présidente et chef de la direction, Association canadienne des importateurs et exportateurs : Tout d'abord, au nom des membres de l'ACIE, merci de l'invitation à comparaître aujourd'hui.

Quickly, IE Canada is an 86-year old, not-for-profit trade association that represents members from coast to coast in every industry, including support service to importers and exporters such as transportation companies, freight forwarders and customs brokers.

IE Canada works in cooperation with the other trade associations who have testified here today and fully supports and endorses their viewpoints, statements and concerns. I can say that before I have even heard them speak because we work very closely together and we've discussed these points in the past. I didn't have to hear them testify. I know where they stand and I endorse everything they have said. As opposed to just piling on to their comments, I'd like to find a creative way to put some concrete, actionable suggestions on the table today.

IE Canada has a unique viewpoint that we'd like you to consider. Like the other trade associations who have testified here today, our members are corporations. But unlike the other trade associations who have testified here today, the touch point that we have within those corporations is very rarely the C-suite executives. We tend to deal more with middle management and logistics — that is, the people who actually make the operational decisions for international trade in the way of logistics, trade compliance and supply chain decisions. That makes us a little bit unique. We are known as the trade association that accompanies our members right down into the weeds of daily international trade as it's executed. That gives us a bit of a different vantage point to some of the comments that were made here today and which is why we work hand in glove with a lot of other trade associations.

To be quite frank, I'm not the best person to ask about income tax legislation and that sort of thing. That's not where we focus. I would defer to my colleague for those kinds of questions.

Given the detailed level in which we play, we like to say we're often looking at the bug on the weed down in the grass. Often the picture that we see, from a policy, legislative and bureaucracy perspective, is not all that pretty. My comments here today are meant to be constructive and not critical, but I think that the Senate has opportunities to take concrete actionable steps on what it can do to help Canadian companies moving forward. Those are broad concepts to think about today.

Rapidement, l'ACIE est une association commerciale à but non lucratif de 86 ans qui représente des membres d'un bout à l'autre du pays dans toutes les industries, y compris des services de soutien aux importateurs et aux exportateurs tels que des sociétés de transport, des transitaires de fret et des courtiers en douane.

L'ACIE travaille en collaboration avec d'autres associations commerciales qui ont témoigné aujourd'hui et appuie sans réserve leurs points de vue, leurs déclarations et leurs préoccupations. J'aurais pu vous l'affirmer avant même d'avoir entendu leurs témoignages car nous travaillons en étroite collaboration et nous avons discuté de ces points dans le passé. Je n'avais pas besoin d'entendre leurs témoignages. Je connais leurs positions et je souscris à tout ce qu'elles ont dit. Pour éviter de seulement ajouter des observations à ce qu'elles ont déjà dit, j'aimerais trouver un moyen créatif de présenter des suggestions concrètes et réalisables aujourd'hui.

L'ACIE a un point de vue unique que nous aimerions que vous examiniez. Comme les autres associations commerciales qui ont témoigné aujourd'hui, nos membres sont des sociétés. Mais contrairement aux autres associations commerciales qui ont témoigné aujourd'hui, il est très rare que le point de contact que nous avons au sein de ces sociétés soit des hauts dirigeants. Nous traitons habituellement davantage avec des cadres intermédiaires et des responsables de la logistique — c'est-à-dire les gens qui prennent les décisions opérationnelles relativement au commerce international, à la logistique, à l'observation commerciale et à la chaîne d'approvisionnement. C'est ce qui nous rend un peu unique. Nous sommes connus comme étant l'association commerciale qui accompagne nos membres à régler les détails entourant le commerce international. Nous avons un point d'observation quelque peu différent par rapport aux observations qui ont été formulées ici aujourd'hui, et c'est la raison pour laquelle nous travaillons en collaboration avec de nombreuses autres associations commerciales.

Pour être honnête, je ne suis pas la meilleure personne à qui poser des questions sur la loi de l'impôt sur le revenu, notamment. Ce n'est pas ce sur quoi nous nous concentrons. Je m'en remettrai à mon collègue pour répondre à ce genre de questions.

Comme nous travaillons plus avec les détails, nous nous plaisons à dire que nous regardons l'insecte sur la mauvaise herbe. Le tableau que nous voyons, d'un point de vue stratégique, législatif ou administratif, n'est souvent pas du tout beau à voir. Les observations que je fais aujourd'hui sont constructives et non pas critiques, mais je pense que le Sénat a la possibilité de prendre des mesures concrètes et réalisables pour aider les entreprises canadiennes à aller de l'avant. Ce sont là des grands concepts sur lesquels se pencher aujourd'hui.

Ottawa and how government operates is somewhat mysterious to those who don't daily interact with the workings of Ottawa. What seems normal and logical to politicians and bureaucrats is often confusing, frustrating and stifling to business. I'm sure that's not something you haven't heard before. I'm glad you agree.

My comments today and the suggestions that I'm making are based on three main pillars: money, trade policy and health, safety and security of Canadians. I think any business person, any politician and any bureaucrat would agree those are three fundamental pillars when we're talking about international trade. We do it for money, but we also do it for the health, safety and security of Canadian citizens.

I have what I think are four concrete, actionable suggestions for you to consider.

The first one may seem somewhat trivial and almost comical, but it's in the changing of the names of government agencies and departments every time there's an election. It causes confusion. A true story is that after the last election, when the Department of Foreign Affairs and Trade Development changed their name to Global Affairs Canada, I actually had a member call me up and ask, "DFATD is gone? That's great. I don't have to do export permits anymore?" Exactly. That seems almost comical, except he was actually very excited and was going down the wrong path from a business planning standpoint because of a government department change.

When you look at other countries, like the United States, administrations come and go but their agencies stand the test of time beyond particular administrations. I would strongly suggest that we are creating confusion for ourselves at home. That's a relatively easy thing to fix if we had the political willingness to do that.

The next three suggestions all sort of build upon each other.

If you're building a company and you're trying to collect money, you're going to have one accounting department. Yet, within Canada, we have two main tax collectors: we have CRA, obviously — and I just said I wasn't going to talk about tax — but it is obviously the agency that most people deal with for the majority of taxes. Then you have CBSA, which collects duties and GST owing, and, in effect, those are taxes. In this modern day of software and whatever else, why do we have border agents in the money collection business, period? Why don't we look at aligning ourselves more with the way business runs to prevent confusion?

La façon dont Ottawa et le gouvernement fonctionnent est quelque peu mystérieuse pour ceux qui n'interagissent pas au quotidien avec les rouages d'Ottawa. Ce qui semble être normal et logique pour les politiciens et les fonctionnaires est souvent déroutant, frustrant et paralysant pour les entreprises. Je suis certaine que vous n'avez jamais entendu cela auparavant. Je suis contente que vous soyez d'accord avec moi.

Les remarques et les suggestions que je fais aujourd'hui reposent sur trois principaux piliers : l'argent, la politique commerciale et la santé et la sécurité des Canadiens. Je pense que n'importe quel entrepreneur, politicien ou fonctionnaire conviendra que ce sont les trois piliers fondamentaux à prendre en considération pour le commerce international. Nous le faisons pour l'argent, mais aussi pour la santé et la sécurité des citoyens canadiens.

J'ai quatre suggestions concrètes et réalisables à vous proposer.

La première peut sembler quelque peu banale et presque cocasse, mais c'est le changement de nom des organismes et ministères gouvernementaux lorsqu'il y a des élections. C'est une source de confusion. Après les dernières élections, lorsque le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a changé son nom pour Affaires mondiales Canada, un membre m'a téléphoné et m'a demandé ceci : « Le MAECD n'existe plus? C'est formidable. Je n'ai plus besoin d'avoir de permis d'exportation? » Exactement. C'est presque comique, sauf qu'il était très emballé et allait faire fausse route d'un point de vue de la planification commerciale en raison du changement de nom du ministère.

Lorsqu'on regarde d'autres pays, comme les États-Unis, les administrations vont et viennent mais leurs organismes résistent à l'épreuve du temps lorsque les administrations partent. Je crois fermement que nous créons de la confusion au pays. C'est une solution relativement facile si nous avons la volonté politique de le faire.

Les trois prochaines suggestions s'inscrivent dans le même ordre d'idées.

Si vous mettez sur pied une entreprise et que vous essayez d'amasser de l'argent, vous allez avoir un service de comptabilité. Or, au Canada, nous avons deux principaux percepteurs d'impôt : nous avons l'ARC, évidemment — et je viens de dire que je ne parlerais pas de l'imposition —, mais c'est évidemment l'agence avec laquelle la majorité des gens traitent pour leurs impôts. Puis nous avons l'ASFC, qui perçoit les droits de douane et la TPS exigible, qui sont des taxes. Dans ce monde moderne de logiciels et autres, pourquoi avons-nous des agents frontaliers qui collectent des fonds? Pourquoi n'examinons-nous pas la possibilité d'harmoniser notre façon de faire avec celle des entreprises pour éviter la confusion?

If you're talking about money, I'm suggesting that all money matters be handled by CRA. It doesn't matter what kind of money you're talking about or what kind of tax you'ring talking about. Cut through the confusion. If you're talking money, it's that government department.

Then, let's talk about Global Affairs. Aside from the fact that name changes cause confusion in the marketplace, Global Affairs is the government department that we send to global tables around the world to negotiate our free trade agreements.

I have to stop here to say I strongly agree with Mr. Beatty's comments about our having fantastic negotiators right now for NAFTA. I can attest to the fact that they are superb. We are lucky, as Canadians.

But Global Affairs are the ones that we send to the table to negotiate things like NAFTA, and then the deals end and day-to-day life starts, and now we've got agencies, for example, like CBSA issuing policy decisions on tariff classification and whatever else that directly impact how that free trade agreement is operationalized.

Then I have to explain to companies that the Minister of International Trade does not oversee imports. The Minister of International Trade is only responsible for exports. If you want to talk about imports, you have to go to the Minister of Public Safety, Mr. Goodale. People get confused: "What? How can that be?"

What I'm suggesting is there's an opportunity here to actually streamline and make government less confusing.

My final point is CBSA: health, safety and security. In a post-9/11 world, I think that health, safety and security have taken on a meaning like never before. I, as a Canadian, would like to say two things about CBSA. I would like to see them stay focused on health, safety and security — Is that box ticking? Is that product going to be dangerous if my child eats it? — and not worry about revenue collection or whether the import policy decisions that they render are actually aligned with Global Affairs down the street and around the corner. Let them stay focused.

On an unrelated comment, given the fact that they are an agency that I deal with very closely and frequently, they're being asked to do a lot with very few resources. Everything that they do is so important to our trade environment as a country. They are the operational arm of International Trade. So all the policies we come up with, they operationalize them. If they're not efficient and they're not focused, what are we all talking about?

Pour toutes les questions d'argent et de taxes de toutes sortes, je vous dirais que le dossier devrait être confié à l'ARC. Il faut dissiper la confusion. Il faudrait que les gens sachent que c'est cette agence du gouvernement qui est responsable lorsqu'il y a de l'argent en cause.

Parlons maintenant d'Affaires mondiales Canada. Nous avons déjà parlé de la confusion causée sur le marché par le changement de nom, mais il faut aussi noter que c'est le ministère qui nous représente un peu partout sur la planète pour négocier nos accords de libre-échange.

Je dois vous dire à ce propos que j'abonde tout à fait dans le sens des commentaires de M. Beatty qui vous parlait des excellents négociateurs sur lesquels nous pouvons actuellement compter pour l'ALENA. Je peux moi-même en témoigner, et c'est une chance que nous avons en tant que Canadiens.

Nous déléguons donc les gens d'Affaires mondiales Canada pour négocier des accords comme l'ALENA. Cependant, une fois l'entente conclue, ce sont au quotidien des agences comme l'ASFC qui décident des politiques touchant la classification des tarifs et différents autres éléments. Ces politiques ont un impact direct sur la mise en œuvre de l'accord de libre-échange.

Je dois expliquer par ailleurs aux entreprises que le ministre du Commerce international n'est pas responsable des importations. Il s'occupe seulement des exportations. Si vous voulez discuter d'importation, vous devez vous adresser au ministre de la Sécurité publique, M. Goodale. Les gens ne comprennent pas comment cela peut être possible.

Je veux vous dire que nous avons ici l'occasion de rationaliser les choses en chassant une partie de la confusion qui règne autour du gouvernement.

Je veux vous parler en terminant de l'ASFC et des questions de santé et sécurité. Depuis les attentats du 11 septembre, ces enjeux ont pris un tout nouveau sens. J'aurais en fait deux choses à vous dire au sujet de l'ASFC. Je voudrais que l'agence demeure concentrée sur les aspects liés à la santé et à la sécurité — N'entend-on pas un tictac dans cette boîte? Est-ce que ce produit peut être dangereux pour mon enfant s'il le mange? — et cesse de se préoccuper de la perception de revenus ou de la coordination de ses décisions stratégiques en matière d'importation avec celles d'Affaires mondiales Canada. Il faut permettre à l'agence de se concentrer sur son mandat.

Je tiens à souligner par ailleurs, à la lumière de mes nombreuses et étroites relations avec cette agence, que le gouvernement lui demande d'en faire beaucoup avec très peu de ressources. Toutes les mesures prises par l'agence revêtent une importance capitale pour l'environnement commercial de notre pays. Elle est l'organe opérationnel du ministère du Commerce international. Si l'agence manque d'efficience et de concentration dans ses efforts, où allons-nous nous retrouver?

Finally, would all of the changes I'm suggesting here today require legislative changes? Yes. Would they require that ministers shift power from one portfolio to another? For example, would Mr. Goodale give up imports and those go to Global Affairs, to Mr. Champagne? Yes. It's a paradigm shift that I'm suggesting.

With that, I guess one more statement that I'll make is that given the times that we're in, companies are being asked to flip them themselves upside and inside out and recreate who they are and how they are going to create in this time. I don't think it is unreasonable that government ask itself whether it should be doing the same thing.

With that, I welcome your questions.

The Chair: Thank you very much, Ms. Nott.

Senator Stewart Olsen: Thank you for your presentations. I'm always interested in people like you, Ms. Nott, who get right down to how to make it work. It's really good.

Mr. Holden, yesterday we had a really good presentation from our witnesses on exporters and identifying the new needs or growing trends for where the Canadian government could invest and promote. Do you have some ideas on that? One of the things that came up yesterday was food. These are the areas. I wonder if perhaps both of you can you add to that.

Mr. Holden: I would say that for sure food and food products is an area in which I think Canada has significant export potential. It's something that is underdeveloped. We've got some member companies of ours that have told me that Chinese companies, for example, are interested in Canada not just as a source of food products but specifically what they're interested in is Canada's sterling reputation for food safety. The plan we had heard some companies were considering was a Chinese company would come and invest in a food processing facility in Canada because they could just import or re-export the final product back to China with a made-in-Canada label. That made-in-Canada label was huge selling point.

For industries other than that, the most important thing we need to do is make sure that we first pay attention to what it is that we do well in Canada, the kind of activities we're engaged and, in our case, the kind of manufacturing we do. A lot of the manufacturing activity that takes place in Canada, food notwithstanding, tends to be in industrial processes. We're part of an integrated supply chain within North America, so a lot of

Quelques questions en terminant. Est-ce que tous les changements que je propose aujourd'hui exigeraient des modifications législatives? Oui. Est-ce qu'il faudrait que les ministres s'échangent des pouvoirs d'un portefeuille à l'autre? Par exemple, M. Goodale devrait-il renoncer aux importations pour les confier à Affaires mondiales Canada et à M. Champagne? Oui. C'est un changement de paradigme que je propose.

J'aurais un tout dernier commentaire en guise de conclusion. Les nécessités de notre époque exigent des entreprises qu'elles revoient totalement leurs structures, leur identité et leurs façons de faire les choses. Je ne crois pas qu'il serait déraisonnable que le gouvernement se demande s'il ne devrait pas en faire autant.

Je serai maintenant ravie de répondre à vos questions.

Le président : Merci beaucoup, madame Nott.

La sénatrice Stewart Olsen : Merci pour vos exposés. J'écoute toujours avec grand intérêt les gens comme vous, madame Nott, qui vont à l'essentiel dans leur recherche de solutions. C'est vraiment bien.

Monsieur Holden, nos témoins d'hier nous ont fait un excellent exposé à propos des exportateurs en nous indiquant les nouveaux besoins ou les tendances émergentes au titre desquelles le gouvernement canadien pourrait investir des ressources et des efforts de promotion. Avez-vous des idées à nous soumettre en ce sens? Il a notamment été question hier du secteur de l'alimentation. C'est l'un de ceux dont on nous a parlé. Je me demandais si vous pouviez nous dire tous les deux ce que vous en pensez.

M. Holden : Selon moi, il y a assurément un potentiel d'exportation considérable pour le Canada dans le secteur de l'alimentation et des produits alimentaires. C'est un secteur qui n'est pas suffisamment développé chez nous. À titre d'exemple, certaines de nos entreprises membres m'ont indiqué que des sociétés chinoises s'intéressent au Canada, non seulement parce que nous sommes une source de produits alimentaires, mais plus particulièrement en raison de notre excellente réputation en matière de salubrité des aliments. Il semblerait ainsi que certaines entreprises chinoises songeraient à investir dans une usine de transformation alimentaire au Canada de manière à pouvoir simplement importer le produit fini en Chine pour le revendre avec la mention « fabriqué au Canada » sur l'étiquette. Cette seule mention suffirait à stimuler grandement les ventes.

Pour les autres secteurs, il faut d'abord et avant tout se demander ce qu'on fait le mieux au Canada et à quels genres d'activités nous nous livrons, notamment dans l'industrie manufacturière pour ce qui nous concerne. Si l'on exclut le secteur alimentaire, les processus industriels comptent pour la majeure partie des activités manufacturières ayant cours au pays. Nous faisons partie d'une chaîne d'approvisionnement intégrée

what we produce are parts: parts of things that are made from other things that are put into final products.

I think that we need to reflect the nature of what Canada's existing trade is and grow based on the strengths that we have now — food, the energy sector — and look for opportunities where we can leverage those strengths and grow off of those bases.

Ms. Nott: I would concur with Mr. Holden's statements.

I would also add that we've all heard stories about how many times a car part crosses the border before it finally ends up in the automobile. I would suggest the same is true for Canada's agricultural sector. We're so heavily integrated but we don't hear that story as much. We grow the wheat; they make the flour; we make the noodle; they make the lasagna; they ship it back up to us and we eat it. But you don't hear about that as much as you hear about the car part.

I would concur there's absolutely an opportunity for food exports, and I would also concur that not only does Canada have a sterling reputation for food safety, it's also perceived, rightly or wrongly and whether this is well deserved or not, that we have healthier food. So there's food safety, which is not adulteration, but that we eat healthier than maybe Americans or others. I don't know that we deserve that reputation, but that's the impression. When it comes from Canada, we have clean air and crystal water and it's all very healthy, and it's safe because we have high manufacturing standards.

Senator Wetston: You might not be able to answer this question. I'm interested in Mexico, and it's not because I spent a couple of weeks there on holiday recently. We talk about the decline in foreign direct investment in Canada, certainly as a result, probably, of NAFTA uncertainty and tax reform in the U.S., but would you have any idea whether or not it's also affecting foreign direct investment in Mexico, which has seen a huge amount of investment in recent years?

Mr. Holden: You're talking specifically about the impact of NAFTA uncertainty on investment decisions in Mexico?

Senator Wetston: Yes.

pour l'ensemble de l'Amérique du Nord, si bien que ce sont pour une bonne part des pièces que nous produisons. Nous utilisons certains intrants pour produire ces pièces qui vont se retrouver dans des produits finis.

Je pense qu'il convient d'analyser la nature des activités commerciales actuelles au Canada afin de pouvoir miser sur nos points forts, comme les secteurs alimentaire et énergétique, aux fins d'une croissance soutenue.

Mme Nott : Je souscris tout à fait aux observations de M. Holden.

J'ajouterais que nous avons tous entendu parler du nombre de fois que les pièces d'une automobile doivent traverser la frontière avant que l'on puisse se retrouver finalement avec une auto prête à rouler. Je dirais qu'il en va de même du secteur agricole au Canada. C'est un marché extrêmement intégré, mais on en parle beaucoup moins. Nous cultivons le blé; ils en font de la farine; nous fabriquons les pâtes; et ils préparent les lasagnes qu'ils nous renvoient pour que nous les mangions. On nous parle toutefois bien davantage de la situation pour les pièces d'auto.

Je conviens qu'il y a certes des débouchés pour l'exportation de produits alimentaires. Je suis aussi d'accord pour dire que non seulement le Canada possède-t-il une excellente réputation en matière de salubrité des aliments, mais on considère aussi, à tort ou à raison et que ce soit mérité ou non, que nos aliments sont plus sains. Il y a donc l'aspect salubrité, à savoir que nos aliments ne sont pas altérés, mais aussi le fait que nous mangeons plus sainement que le font peut-être entre autres les Américains. Je ne sais pas si nous méritons vraiment cette réputation, mais c'est l'impression que nous donnons. Quand un produit vient du Canada, on pense à notre air pur et à notre eau cristalline en se disant que tout cela est très sain et protégé grâce à nos normes manufacturières très élevées.

Le sénateur Wetston : Il est possible que vous ne puissiez pas répondre à ma question. Je m'intéresse au Mexique, et ce n'est pas parce que j'y ai passé quelques semaines de vacances récemment. Nous parlons de la diminution des investissements directs étrangers au Canada, sans doute en raison de l'incertitude entourant l'ALENA et de la réforme fiscale aux États-Unis, mais ne croyez-vous pas que le Mexique pourrait être également touché, ce pays ayant bénéficié de sa large part d'investissements directs étrangers au cours des dernières années?

M. Holden : Vous parlez des répercussions de l'incertitude entourant l'ALENA sur les décisions d'investissement au Mexique?

Le sénateur Wetston : Oui.

Mr. Holden: I honestly don't have the answer to that question. I do know that in Canada, it was mentioned in the previous panel about the risk of companies uprooting and moving to the United States.

A bigger but also more subtle issue from the Canadian perspective is where is the next investment going to happen? If a company has operations in Canada and the U.S. and they're looking to expand, where are they going to put that expansion? The risk that we run, in Canada at least, is that that next investment is going to be in the U.S.

I'm an economist, and one of the challenges that we have in communicating the urgency of those problems is the fact that an investment foregone doesn't show up on any economic growth balance sheet. A failure to grow does not count as a loss, in some senses. It's hard to signal what it is that you're giving up because there's no visible impact on the bottom line. You're just failing to grow as fast as you could.

That's a tangent from your initial question. I'm sorry, I don't know the answer about Mexico.

Senator Wetston: I'm sorry to be on this track a bit, but I would like to understand it more. NAFTA does include Mexico, and we tend to ignore it completely, obviously, or we seem to, in our discussions. Given your associations in the work that you do, do you see opportunities in that particular trade relationship? We think about China, Europe and all these things, but it's a growing economy with a lot of potential. I recognize transportation and distance are issues, but any thoughts about that?

Ms. Nott: I'm actually seeing some very tangible activity around exactly that concept, which is why I'm chomping at the bit to say something. We actually have members that are running through the exercise from both a transportation and a market access perspective to say, "If we can no longer access the U.S. market because of the demise of NAFTA, whatever that means, and for whatever reason we can't access the American market the way we used to, how could we transport goods back and forth to Mexico and continue the supply chains between Canada and the United States with potentially having to eliminate the United States from that formula?"

There is a lot of investment that Canadians have made in Mexico over the years, and they're not quite willing yet to just toss that out just because something might happen with NAFTA overall and something negative may happen. I'm not seeing signs that they're willing to give up on Mexico. They're looking

M. Holden : Je ne crois honnêtement pas pouvoir vous répondre. Je sais qu'il y a un risque au Canada, comme l'ont mentionné les témoins précédents, que certaines entreprises décident de déménager aux États-Unis.

Du point de vue canadien, il y a une question plus importante et également plus subtile qu'il convient de se poser. Où vont aller les prochains investissements? Si une entreprise ayant des installations au Canada et aux États-Unis décide de prendre de l'expansion, de quel côté de la frontière va-t-elle choisir de le faire? Il y a un risque pour le Canada que ces prochains investissements se fassent plus tôt aux États-Unis.

Je suis économiste, et je peux vous dire qu'il est notamment problématique pour nous de faire comprendre l'urgence de la situation parce que le bilan de notre croissance économique ne fait pas état des possibilités d'investissement qui ont été perdues. D'une certaine façon, l'incapacité à profiter d'une possibilité de croissance n'est pas comptabilisée comme une perte. Comme il n'y a pas d'impact concret sur les résultats, il est difficile de faire valoir les gains auxquels on a dû ainsi renoncer. C'est simplement que la croissance n'est pas aussi rapide qu'elle aurait pu l'être.

Mais je m'éloigne de votre question initiale. Je suis désolé, mais je ne peux pas vous répondre au sujet du Mexique.

Le sénateur Wetston : Vous m'excuserez de vouloir taper sur le même clou, mais j'aimerais comprendre un peu mieux. Le Mexique est signataire de l'ALENA, mais nous semblons ne pas vouloir en tenir compte dans nos discussions. Dans le contexte du travail que vous effectuez, estimez-vous que cette relation commerciale peut nous offrir certains débouchés? Nous pensons à la Chine, à l'Europe et à tous ces autres pays, mais l'économie mexicaine est en pleine croissance et offre un potentiel immense. Je suis conscient que la question des distances et du transport peut être problématique, mais pouvez-vous nous dire ce que vous en pensez?

Mme Nott : Je m'empresse de répondre, car je suis à même de constater qu'il y a beaucoup d'activité actuellement de ce côté. Quelques-uns de nos membres analysent justement la situation du point de vue des transports et de l'accès aux marchés. Ils se posent sérieusement la question : « Si nous perdons l'accès au marché américain en raison de la mort de l'ALENA ou pour tout autre motif, et qu'il nous faut rayer les États-Unis de l'équation, comment allons-nous pouvoir transporter des marchandises à l'aller et au retour depuis le Mexique et maintenir les chaînes d'approvisionnement entre le Canada et les États-Unis? »

Les Canadiens ont beaucoup investi au Mexique au fil des ans, et ne sont pas prêts à renoncer à tout cela simplement parce que les choses pourraient mal tourner du côté de l'ALENA. À mes yeux, rien ne semble indiquer que ces investisseurs soient disposés à tourner le dos au marché mexicain. Ils cherchent

to salvage investments that they've made, and there are tangible conversations happening right now around exactly that.

Senator Marwah: Mr. Holden, one of the questions I posed to one of the witnesses yesterday was: What are the issues? Like you, every time I've looked at a free trade agreement rolled forward five years, our trade deficit, in fact, has grown, which I take it is the same point you made whereby exports increased by 1 and imports increased by 15. Obviously, there are some issues that are causing that.

You go on to say that there are non-tariff barriers such as discriminatory regulation, export subsidies, procurement exemptions, et cetera, and yet you tell me that our trade negotiators are very good. I do share your opinion there. They are very good. What is it that's causing this problem? Are they naive in the agreements that they signed? Is it a problem of moving from theory to execution? Is it a problem that these issues arise after agreements are signed? Surely they must know that these things are going to occur. Is it a lack of a dispute resolution process that would bring these issues to an end and get them resolved? What is causing this?

Mr. Holden: I think that the main issue is how hard many of these things are to pin down. I was talking to a colleague of mine on my way over to this meeting, looking for a specific example of the kind of non-tariff barrier we're talking about. An example of the kinds of things that happen is there will be an agreement to sell vehicles in Japan. They ship them over. They sit in a cargo container, arrive at a port in Japan, and then they open the door and somebody says, "We've changed the regulations on door handles, and we won't be able to sell these," and they just sit on a ship. It's things like that that become a problem.

The trick is that they're difficult to pin down in a lot of cases. We try to deal with non-tariff barriers, but they're nebulous by definition. It requires a commitment to not necessarily harmonize regulations but, certainly, consistently apply or change a country's regulatory environment in order for the two countries to be able to deal with a number of these issues. So that's one of them.

Ms. Nott: I would suggest that part of the reason for it is that when you're negotiating a free trade agreement and you finally get an agreement and everybody agrees and it's signed, that's a snapshot in time, yet the regulatory environment in which the ongoing business transactions continue to be executed over a

plutôt à préserver leurs investissements dans ce pays, et des pourparlers ont justement cours à ce sujet.

Le sénateur Marwah : Monsieur Holden, je demandais notamment à l'un de nos témoins d'hier qu'est-ce qui posait problème au juste. Tout comme vous, chaque fois que j'ai voulu analyser les résultats d'un accord de libre-échange au bout de cinq ans, j'ai dû constater que notre déficit commercial s'était en fait accru, un peu comme vous l'avez fait valoir en indiquant que nos exportations avaient augmenté de 1 p. 100 pendant que nos importations grimpaient de 15 p. 100. De toute évidence, ce déséquilibre est attribuable à certains problèmes.

Vous ajoutez qu'il y a des barrières non tarifaires comme la réglementation discriminatoire, les subventions aux exportations et les exemptions d'approvisionnement, mais vous nous dites quand même que nos négociateurs commerciaux sont excellents. Je suis d'ailleurs d'accord avec vous à ce sujet. Ils sont effectivement très bons. Mais d'où vient le problème? Font-ils montre d'une trop grande naïveté dans les accords qu'ils concluent? Est-il trop difficile de passer de la théorie aux actes? Y a-t-il des problèmes qui se présentent seulement une fois les ententes signées? Ils doivent certainement savoir que des choses semblables risquent de se produire. Est-ce attribuable à l'absence d'un mécanisme de règlement des différends qui permettrait de trouver des solutions pour pouvoir aller de l'avant? Qu'est-ce qui cause ces problèmes?

M. Holden : Je crois que le problème vient surtout de la difficulté à cerner certains de ces enjeux. Avant de me présenter à cette séance, je discutais avec un collègue pour trouver un exemple précis du genre de barrière non tarifaire dont nous parlons. Je peux vous citer le cas de l'un de nos membres qui voulait vendre des autos au Japon. Une fois l'entente conclue, il expédie les véhicules au Japon. Arrivé à destination dans un port japonais, on ouvre le container pour se faire dire que les règles ont été changées concernant les poignées de portière et qu'il est donc impossible de vendre les véhicules tels quels. Ceux-ci doivent donc rester sur le navire. Ce sont des choses semblables qui deviennent problématiques.

Dans bien des cas, il est malheureusement difficile de détecter ces difficultés. Nous nous efforçons de composer avec des barrières non tarifaires, mais celles-ci sont floues par définition. Il faut alors être disposé, pas nécessairement à harmoniser la réglementation, mais certes à en assurer une application uniforme ou à modifier le contexte réglementaire national afin qu'il devienne possible pour les deux parties de régler un certain nombre de ces questions. C'est donc un aspect de la problématique.

Mme Nott : Je dirais que le problème s'explique notamment du fait qu'un accord de libre-échange est finalisé à un moment précis dans le temps, ce qui n'empêche pas le contexte réglementaire au sein duquel les transactions commerciales ont cours, de continuer à évoluer, le tout à l'extérieur des limites de

period of time, which is outside of the free trade agreement, continues to evolve, and that is where you get those non-tariff trade barriers from.

Often when unintended results are happening, one party may say, "This is not what we thought was going to happen when we signed this free trade agreement, but we don't necessarily want to back away from that big deal. However, we can change our regulation on door handles," and suddenly we solve the problem without reopening a free trade agreement.

Senator Marwah: Are you suggesting that these are issues that arise after the agreement has been signed?

Ms. Nott: Yes, I am.

Senator Wallin: Ms. Nott, when you explained that imports and exports are handled by two separate ministries, has that always been the case, even before name changes? Presumably you've raised this issue with them. What did they say? I think we'll be raising it with them as well.

Ms. Nott: It has always been that way. Traditionally, exports have been seen as being good for the economy while imports have been seen as being bad for the economy. In the 21st century, when you're talking integrated supply chains, that's not necessarily true anymore. You might need imports in order to be able to execute your exports, so that pure thinking of importing and exporting is no longer true.

When you look at how governments are structured, they've been structured like this for a very long time. CBSA haven't always been called CBSA, but they've been around for a hundred years. A hundred years ago, it was all about collecting the tax at the border. It was not about health, safety and security as much as it is today. It certainly wasn't about trade negotiations and the complexity around global trade that we have today.

In answer to your question, yes, it's always been like that. Yes, I've brought it up before. I have to be fair — I have not brought it up to Minister Champagne and Minister Goodale. I brought it up to their predecessors. To be honest, it was a point of amusement.

Senator Wallin: That was it?

Ms. Nott: That was it.

l'accord de libre-échange comme tel. C'est alors qu'interviennent ces barrières non tarifaires.

Lorsqu'un accord a ainsi des conséquences non souhaitées, il n'est pas rare que l'une des parties indique qu'elle ne souhaite pas renoncer à la totalité de l'accord, même si les choses ne se déroulent pas comme elle l'avait prévu au moment de la signature. Pour reprendre l'exemple des poignées de portière, le pays en question peut modifier sa réglementation en la matière, ce qui lui permet de régler le problème sans avoir à rouvrir l'accord de libre-échange.

Le sénateur Marwah : Êtes-vous en train de nous dire que ces problèmes surviennent une fois l'accord signé?

Mme Nott : Oui.

La sénatrice Wallin : Madame Nott, vous nous avez dit que les importations et les exportations relèvent de deux ministères distincts. Est-ce que cela a toujours été le cas, même avant les changements de nom? Je présume que vous avez soulevé la question auprès de ces ministères. Qu'est-ce qu'on vous a répondu? Je pense que nous allons également les interroger à ce sujet.

Mme Nott : C'est comme ça depuis toujours. On a sans cesse considéré les exportations comme étant bénéfiques pour l'économie, alors que les importations étaient néfastes. Ce n'est plus nécessairement vrai au XXIe siècle, alors que les chaînes d'approvisionnement sont totalement intégrées. Il peut maintenant être nécessaire d'importer des biens pour fabriquer des produits exportables, de telle sorte que cette opposition entre importations et exportations n'est plus valable.

La manière dont les gouvernements sont structurés n'a pas changé depuis très longtemps. L'Agence des services frontaliers du Canada n'a pas toujours porté ce nom-là, mais elle existe depuis une centaine d'années. Il y a 100 ans, elle avait uniquement pour mandat de percevoir les taxes à la frontière. Il n'était pas question alors de santé et sécurité comme c'est le cas aujourd'hui. Il n'était assurément pas question de négociations commerciales à l'échelle planétaire et des complexités qui s'y rattachent de nos jours.

Pour répondre à votre question, les responsabilités ont toujours été divisées de cette manière et j'ai effectivement soulevé cette préoccupation auprès des ministres. En toute franchise, il ne s'agissait pas de MM. Champagne et Goodale, mais bien de leurs prédécesseurs. Je ne crois pas qu'ils m'aient vraiment prise au sérieux.

La sénatrice Wallin : Vraiment?

Mme Nott : Vraiment.

Senator Ringuette: Mr. Holden, when you talked earlier about Canadian investment, future investment, if NAFTA is not agreed upon or the competition in taxing would be different, you are presuming — I'm assuming that you have an economic equation to analyze that data — that Canadian investors would be going to the U.S. or foreign investors with a potential to invest in Canada would rather go to the U.S. Did I understand that correctly?

Mr. Holden: It would be a complimentary exaggeration to say there was a massive, complex equation behind those statements. That would not be true.

The point I was trying to make was that the recent trends up until about last year were declining investment in Canada in new investment. I don't mean a foreign takeover, but the actual construction of a new plant of any kind was falling in Canada while it was rising in the United States, and that was our status quo. After that we have NAFTA uncertainty, and then after that we have U.S. tax reform.

The point was that even with the tax advantage that Canada had and even with NAFTA in place, it was not enough to attract new investment into Canada. Now those advantages are gone and we're left in a situation where we no longer have the tax advantage, companies don't know what is going to happen with NAFTA, so what are they going to do?

I believe it was Mr. Beatty who mentioned in the previous panel that if you had a hundred dollars to invest in your company and your main market was in the U.S., where would you go? I completely agree with that statement, and that reflects our concerns.

Senator Ringuette: In your not massive equation, how much does the political environment weigh into that equation?

Mr. Holden: It depends to some degree on the industry, but I think it absolutely plays a role. Where we see that best is in natural resource development and pipelines. I live in Alberta. We've seen the amount of capital investment that is happening in the oil sands; pipeline investment, oil sands investment, B.C. LNG industry that they're trying to build up. Those are all industries where we've seen tens if not hundreds of billions of dollars of investment pull out of the country because of exactly that kind of political uncertainty. In this case, it manifests itself in the uncertainty regarding the regulatory and approval process and whether or not that approval actually means anything when it comes to actually building the thing that you want to build at the end of the day. In that sense, that's where the political part comes in.

La sénatrice Ringuette : Monsieur Holden, lorsque vous parliez tout à l'heure d'une évolution possible des investissements canadiens si un nouvel accord de libre-échange n'est pas conclu ou si les modalités fiscales deviennent différentes, vous présumiez — en vous appuyant, j'imagine, sur une analyse économique approfondie — que les investisseurs canadiens se tourneront du côté des États-Unis ou encore que les investisseurs étrangers qui auraient pu investir au Canada choisiront plutôt nos voisins du Sud. Est-ce que j'ai bien compris?

M. Holden : J'exagérerais beaucoup en vous disant que j'ai fondé ces affirmations sur une analyse complexe et approfondie. On serait loin de la vérité.

J'essayais de faire ressortir la tendance à la baisse des nouveaux investissements au Canada, et ce, jusqu'à l'an dernier à peu près. Je ne parle pas d'une prise de contrôle par des intérêts étrangers, mais d'activités comme la construction d'une nouvelle usine qui diminuaient au Canada pendant qu'elles augmentaient aux États-Unis. C'était la situation de départ à laquelle il faut maintenant ajouter l'incertitude entourant l'ALENA sans oublier la réforme fiscale aux États-Unis.

Je voulais faire valoir que les avantages fiscaux dont jouissait le Canada et l'application des modalités de l'ALENA ne suffisaient pas à attirer de nouveaux investissements au Canada. Nous nous retrouvons maintenant dans une situation où ces avantages ont disparu et où les entreprises ne savent pas ce qu'il va advenir de l'ALENA. On peut donc s'interroger sur les décisions qu'elles vont prendre.

Parmi les témoins qui nous ont précédés, je crois que c'est M. Beatty qui posait la question. Si vous avez 100 $ à investir dans votre entreprise et que votre principal marché se situe aux États-Unis, où allez-vous les investir? Je suis tout à fait d'accord avec lui, car cela va dans le sens de nos préoccupations.

La sénatrice Ringuette : À la lumière de votre analyse plus ou moins approfondie, pouvez-vous nous dire dans quelle mesure l'environnement politique influe sur l'équation?

M. Holden : Cela peut varier d'une industrie à l'autre, mais il y a certes une influence. C'est surtout flagrant dans le secteur de l'exploitation des ressources naturelles et des pipelines. Je vis en Alberta. Des capitaux considérables ont été investis dans l'exploitation des sables bitumineux, le développement des pipelines et l'industrie du gaz naturel liquéfié en Colombie-Britannique. Dans tous ces secteurs, on a vu des dizaines, voire des centaines de milliards de dollars en investissements perdus pour notre pays justement en raison de cette incertitude politique. En l'espèce, il y avait incertitude par rapport au processus de réglementation et d'approbation. Il est difficile de savoir si une approbation veut vraiment dire quoi que ce soit lorsque vient le temps de construire l'infrastructure voulue. C'est à cet égard que l'incertitude politique peut avoir un rôle à jouer.

Senator Ringuette: In order for you to ascertain that investing in the U.S. is a more likely alternative, I was referring to the political situation in the U.S. in your equation. In a major investment firm, I would think it would be quite a factor.

Mr. Holden: Are you referring to the uncertainty with the inherent unpredictability, shall we say, of the U.S. administration?

Senator Ringuette: Yes.

Mr. Holden: I wonder that myself. I keep looking to see what's going to happen. I remember not long after the presidential election in the U.S., there was a lot of talk about whether or not that would result in a reverse flow of investment and people into Canada. There is often a lot of talk about things like that in the U.S. when things happen politically that they're unhappy with. It seldom seems to actually happen.

The Chair: I want to thank you both for your presentations. This is a very important piece of work that we're undertaking, and we cannot get to the result that we hope we can get to without the input of organizations and people from organizations like you who are so knowledgeable and articulate. We very much appreciate that you made the effort to come here today and share your insights.

(The committee adjourned.)

La sénatrice Ringuette : Je parlais de l'incidence de la situation politique aux États-Unis dans l'équation lorsqu'il s'agit de déterminer s'il est préférable d'investir dans ce pays. Pour une société qui investit beaucoup, je dirais que c'est un facteur important à considérer.

M. Holden : Faites-vous référence à l'incertitude découlant de l'imprévisibilité qui règne au sein de l'administration américaine?

La sénatrice Ringuette : Oui.

M. Holden : Je me suis moi-même posé la question. Je surveille la situation de près pour voir comment les choses vont tourner. Je me souviens que peu après l'élection présidentielle, plusieurs se demandaient s'il en résulterait un renversement des investissements et des migrations en direction du Canada. Il est beaucoup question de ce genre de répercussions aux États-Unis lorsque les gens sont insatisfaits des résultats sur la scène politique. Il est toutefois rare que le phénomène se concrétise.

Le président : Je tiens à vous remercier tous les deux pour vos exposés. Cette étude importante que nous avons entreprise ne produira les résultats souhaités que dans la mesure où nous pourrons compter sur la contribution de groupes comme les vôtres et de gens comme vous qui sont bien au fait de ces questions et capables d'exprimer clairement leurs idées. Nous vous sommes donc très reconnaissants d'avoir bien voulu nous rencontrer aujourd'hui pour nous faire part de vos points de vue.

(La séance est levée.)

North American Free Trade Agreement, the recent changes to federal corporate tax in the U.S., interest rate differentials, regulation and innovation.

The committee is interested in learning about the potential impacts of these developments on the competitiveness of Canadian importers and exporters, as well as the manner in which Canadian importers and exporters and the federal government might respond to these developments.

Today, we are going to hear from a number of Canadian economists. May I introduce the first panel?

With us in the room today is Peter Hall, Chief Economist, Export Development Canada; and by video conference we have Jeremy Kronick, Senior Policy Analyst, C.D. Howe Institute.

I would ask each of the panellists to begin with a five-minute opening statement. After those presentations, we will move to questions from the senators.

Jeremy Kronick, Senior Policy Analyst, C.D. Howe Institute: Thank you, honourable senators, for the opportunity to comment on the new and emerging issues faced by Canadian importers and exporters, and what impact they might have on international competitiveness and how the government ought to respond.

I will focus my testimony on the scenario where Canadian interest rates continue their upward march. To contextualize this point, however, it is useful to discuss what a potential NAFTA collapse might look like and how that impacts the role of rising interest rates on Canada's international competitiveness.

The C.D. Howe Institute has done a lot of work related to these NAFTA negotiations, including a paper by Dan Ciuriak in which he estimates three scenarios should the U.S. walk away.

In the first scenario, the three NAFTA parties revert to WTO rules for trading amongst themselves, and the U.S. additionally walks away from the Canada-U.S. FTA, a precursor to NAFTA.

The second scenario is NAFTA lapses but a Canada-U.S. FTA remains in place.

Third, using the background of this second scenario, Canada and Mexico also continue with bilateral free trade either through a new agreement or through the revised TPP.

possible des États-Unis de l'Accord de libre-échange nord-américain, les récentes modifications apportées à l'impôt fédéral américain des sociétés, les différentiels de taux d'intérêt, la réglementation et l'innovation.

Le comité s'intéresse aux répercussions possibles de ces changements sur la compétitivité des importateurs et des exportateurs canadiens, ainsi qu'à la façon dont ces derniers et le gouvernement fédéral pourraient y réagir.

Aujourd'hui, nous allons entendre un certain nombre d'économistes canadiens. Puis-je présenter les témoins du premier groupe?

Nous accueillons Peter Hall, économiste en chef, Exportation et développement Canada, qui est avec nous dans la salle, et Jeremy Kronick, analyste principal de la politique, Institut C.D. Howe, qui se joint à nous par vidéoconférence.

J'invite chacun des témoins à faire une déclaration préliminaire de cinq minutes, après quoi nous passerons aux questions des sénateurs.

Jeremy Kronick, analyste principal de la politique, Institut C.D. Howe : Merci, mesdames et messieurs les sénateurs, de me donner l'occasion de formuler des observations sur les enjeux actuels et émergents auxquels font face les importateurs et exportateurs canadiens, leurs répercussions possibles sur la compétitivité internationale et les mesures que le gouvernement devrait prendre à cet égard.

Dans mon exposé, je vais me concentrer sur le scénario selon lequel les taux d'intérêt au Canada continueraient de suivre une tendance à la hausse. Toutefois, pour mettre cela en contexte, il est utile de discuter de la forme que pourrait prendre un éventuel effondrement de l'ALENA et, par ricochet, de la façon dont la hausse des taux d'intérêt pourrait influer sur la compétitivité internationale du Canada.

L'Institut C.D. Howe s'est beaucoup penché sur les négociations de l'ALENA, en publiant notamment un document de Dan Ciuriak dans lequel l'auteur évalue trois scénarios, advenant le retrait des États-Unis.

Dans le premier scénario, les trois parties à l'ALENA s'en remettent à nouveau aux règles de l'OMC pour leurs échanges commerciaux réciproques et, en plus, les États-Unis se retirent de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, soit le prédécesseur de l'ALENA.

Dans le deuxième scénario, l'ALENA tombe, mais l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis demeure en vigueur.

Dans le troisième scénario, qui s'appuie sur le contexte du deuxième, le Canada et le Mexique poursuivent leurs échanges commerciaux soit par l'entremise d'un nouvel accord bilatéral,

In the first scenario, Canadian exports fall by about $20 billion, or 2.8 per cent, over a five-year period, and real GDP falls by $15 billion, or 0.55 per cent. The smaller fall in real GDP reflects some restructuring to the economy that occurs as a result of falling trade.

If the Canada-U.S. FTA remains in place after NAFTA is abandoned, Canadian trade volumes, according to Mr. Ciuriak's models, remain essentially unchanged as does real GDP. And in the final scenario where Canada and Mexico continue with bilateral free trade, Canada could actually see small increases to both exports and real GDP of a little over $2 billion and $3 billion respectively, a result that occurs due to trade diversion at the expense of the U.S.

These results highlight the importance of the negotiations but also the fact that there are multiple outcomes under the scenario where NAFTA is abandoned. However, none of these scenarios where the U.S. walks away from NAFTA is likely to lead to what I'll call "good" high inflation, which is inflation that occurs as a result of a robust Canadian economy and that would cause the Bank of Canada to increase the overnight policy rate.

There is, unfortunately, a scenario where "bad" inflation occurs as a result of a NAFTA collapse. Should NAFTA be abandoned, we're likely to see increases in U.S. tariffs, forcing Canada to increase tariffs as well since we lose the ability to charge the U.S. lower tariffs as a result of having a trade agreement with them.

Should a NAFTA collapse lead to a weak real economy, this puts the inflation-targeting Bank of Canada in a real bind with respect to increasing interest rates. However, in this case, Canada may then liberalize with non-NAFTA countries in order to bring tariffs down worldwide, hopefully counteracting some of the inflationary impact of U.S. tariffs. I think it's likely difficult, at this point, to forecast how this particular scenario nets out.

So the scenario where interest rates are most likely to rise, in my opinion, occurs from a strong Canadian economy, one that drives up demand such that the Bank of Canada expects inflation to rise above target over the medium term, which only occurs if NAFTA negotiations do not end with the U.S. walking away.

soit dans le cadre d'une version révisée du Partenariat transpacifique.

Dans le premier scénario, les exportations canadiennes diminuent d'environ 20 milliards de dollars, ou 2,8 p. 100, sur une période de 5 ans, et le PIB réel accuse une baisse de 15 milliards de dollars, ou 0,55 p. 100. La légère diminution du PIB réel est attribuable à une certaine restructuration de l'économie à la suite d'une baisse des échanges commerciaux.

Si l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis demeure en vigueur après l'abandon de l'ALENA, le volume des échanges commerciaux du Canada, selon les modèles de M. Ciuriak, restera essentiellement le même, et cela vaut aussi pour le PIB réel. En fait, dans le dernier scénario où le Canada et le Mexique poursuivent leurs relations de libre-échange bilatéral, le Canada pourrait même voir ses exportations et son PIB réel augmenter de façon modeste, respectivement, d'un peu plus de 2 et 3 milliards de dollars, étant donné le détournement des courants commerciaux au détriment des États-Unis.

Ces résultats soulignent non seulement l'importance des négociations, mais aussi l'existence de multiples retombées dans le scénario d'un abandon de l'ALENA. Toutefois, si les États-Unis se retirent de l'ALENA, aucun de ces scénarios n'est susceptible d'aboutir à ce que je qualifie de « bonne » inflation, c'est-à-dire une inflation qui découle d'une économie canadienne vigoureuse, amenant ainsi la Banque du Canada à hausser le taux du financement à un jour.

Il y a, malheureusement, un scénario dans lequel l'effondrement de l'ALENA donne lieu à une « mauvaise » inflation. Si jamais l'ALENA devait être abandonné, les tarifs américains augmenteraient selon toute vraisemblance, ce qui forcerait le Canada à emboîter le pas, car nous ne pourrions plus imposer des tarifs moins élevés à nos voisins du Sud, faute d'avoir un accord commercial avec eux.

Si la disparition de l'ALENA devait affaiblir l'économie réelle, la Banque du Canada, qui s'est donné pour cible de maîtriser l'inflation, se trouverait devant un véritable dilemme pour ce qui est d'augmenter les taux d'intérêt. Toutefois, dans ce cas-ci, le Canada pourrait alors conclure des ententes de libre-échange avec des pays qui ne sont pas signataires de l'ALENA afin de faire baisser les tarifs à l'échelle mondiale, ce qui compensera, nous l'espérons, l'effet inflationniste des tarifs américains. Je crois qu'il est probablement difficile, à ce stade-ci, de prévoir les résultats nets d'une telle éventualité.

Par conséquent, le scénario où les taux d'intérêt sont les plus susceptibles d'augmenter présuppose, selon moi, une économie canadienne solide, qui fait grimper la demande de telle sorte que la Banque du Canada s'attend à ce que l'inflation dépasse la cible à moyen terme, ce qui ne peut survenir que si les négociations de l'ALENA ne débouchent pas sur le retrait des États-Unis.

If we assume that's the case, then we're starting from a pretty good point, one involving a strong Canadian economy where exports continue to play their crucial role. However, at this point, if Canadian interest rates start rising relative to other countries, the Canadian dollar appreciates relative to these countries as demand for the loonie increases. The question then is: What does an appreciating Canadian dollar do to Canada's international competitiveness?

If you are a business relying on imports, obviously a more valuable Canadian dollar makes your imports cheaper and profit margins greater, leading to all the good things that come with businesses that find themselves in this scenario.

By contrast, exporting businesses will find this scenario less than desirable as it makes their goods and services more expensive, leading to a drop in demand and subsequent negative macroeconomic effect from the scenario. Of course, if imports are required in order to produce these exportable goods, some of the effects will be offset.

Now, Canada has largely oscillated between being a small, relative to total size, net importer and small net exporter of goods and services since the financial crisis. The fact that Canada does not have a clear, consistent position as a net exporter or net importer makes it difficult to argue for a net outcome in any direction that's going to come from Canadian interest rates rising faster relative to other countries.

A similar story holds if rising interest rates in Canada are matched or are even outpaced by interest rate increases by the U.S. and/or other countries. In this scenario, the Canadian dollar might depreciate, but, again, given the small size of our net trade outcomes in Canada, it is unlikely to have a significant impact on our aggregate international competitiveness.

My overall view is that rising interest rates are a good thing as it implies NAFTA negotiations have been resolved and the economy is humming at a robust enough pace that the bank sees strong tailwinds on inflation as it looks out over the medium term.

There will, of course, be some restructuring to the makeup of our economy depending on where the Canadian dollar ends up vis-a-vis our trading partners, especially the U.S., but overall the Canadian economy is pretty balanced from an importing-exporting perspective.

The government should, therefore, not overly concern themselves with the impact of rising interest rates, per se, but focus on other things that can improve our competitiveness, including making Canada a more attractive destination to set up

À supposer que ce soit le cas, nous commençons alors du bon pied, car cela insinue une économie canadienne solide où les exportations continuent de jouer leur rôle crucial. Or, pour le moment, si les taux d'intérêt canadiens commencent à augmenter par rapport à ceux d'autres pays, le dollar canadien s'appréciera en conséquence, d'où une demande accrue pour le huard. La question est donc la suivante : comment l'appréciation du dollar canadien se répercutera-t-elle sur la compétitivité internationale du Canada?

Si vous êtes propriétaire d'une entreprise qui dépend des importations, il va de soi qu'un dollar canadien plus fort rend vos importations moins chères et fait augmenter vos marges de profit, ce qui vous permet de bénéficier de tous les avantages dont jouissent les entreprises se trouvant dans la même situation.

En revanche, dans le cas des entreprises exportatrices, ce scénario sera moins que souhaitable, car leurs produits et services deviennent plus coûteux, ce qui entraîne une baisse de la demande et, par voie de conséquence, des effets macroéconomiques négatifs. Bien entendu, s'il faut effectuer des importations pour produire ces biens exportables, certains des effets seront contrebalancés.

Depuis la crise financière, la position du Canada a beaucoup oscillé entre celle d'un petit importateur net, par rapport à sa taille totale, et celle d'un petit exportateur net de produits et services. Étant donné que le Canada n'occupe pas une position claire et constante en tant qu'exportateur net ou importateur net, on peut difficilement prédire le bilan net si les taux d'intérêt canadiens augmentent plus rapidement que ceux d'autres pays.

Il en va de même si la hausse des taux d'intérêt au Canada est égalée, voire surpassée par la majoration des taux d'intérêt aux États-Unis ou ailleurs. Dans un tel scénario, le dollar canadien pourrait se déprécier, mais une fois de plus, en raison de la taille modeste des résultats commerciaux nets au Canada, cela n'aura probablement aucune incidence notable sur notre compétitivité internationale cumulative.

Dans l'ensemble, j'estime que la hausse des taux d'intérêt est une bonne chose, car cela signifie que les négociations de l'ALENA ont abouti, que l'économie tourne à un rythme assez soutenu et que la banque entrevoit des vents favorables à l'inflation sur un horizon à moyen terme.

Bien entendu, notre économie subira une certaine restructuration, en fonction de ce que le dollar canadien finira par valoir par rapport à la monnaie de nos partenaires commerciaux, surtout des États-Unis, mais tout compte fait, l'économie canadienne est assez équilibrée du point de vue des importations et des exportations.

Par conséquent, le gouvernement ne devrait pas trop s'inquiéter de l'incidence des taux d'intérêt à la hausse, à proprement parler, mais il devrait se concentrer sur d'autres mesures susceptibles d'améliorer notre compétitivité; par

headquarters for global companies, improving our middling productivity numbers, and taking the opportunity these forced NAFTA negotiations have given Canada to modernize what has become an outdated trade agreement.

Thank you, senators, for the opportunity to speak today. I look forward to the question and answer following Peter's presentation.

Peter Hall, Chief Economist, Export Development Canada: Thank you, Mr. Chair, and honourable members of the committee. Good afternoon.

[*Translation*]

I am truly honoured to be here with you today to share our remarks about international trade and our clients' concerns.

[*English*]

It is a distinct pleasure to address the members of this committee. International trade is on the minds of Canadian business people perhaps more than ever. Canada's domestic economy is fundamentally weak. The global economy is strengthening. Trade diversification is drawing increased attention to the dynamism of less traditional export markets, and a younger generation seems more prone to interacting on a global stage.

At the same time, globalization is facing what might well be its greatest existential threat since its inception. Years of subpar post-recession economic growth have left millions behind. Their ranks have steadily risen to the point that elections have been, in a number of cases, very close to tipping in favour of an anti-globalization stance. Lack of shared prosperity has caused a much larger share of the global population to question current political leadership, post-war institutions, the corporate world and the 1 per cent.

As a trading nation, Canada's economic fortunes are tied critically to the success of our international trade. As such, planet-wide debates about the very architecture of global trade are of great concern. According to survey work by EDC and anecdotes from multiple conversations with customers, there is, today, no greater concern on the minds of Canadian exporters than the future of the North American Free Trade Agreement. This has been stoked by provocative statements made by the U.S. administration as the successive rounds of negotiation proceed.

exemple, il devrait chercher à faire du Canada une destination plus attrayante pour les sièges sociaux des multinationales, améliorer les résultats médiocres du pays sur le plan de la productivité et saisir l'occasion que ces négociations forcées de l'ALENA donnent au Canada pour moderniser ce qui est devenu un accord commercial désuet.

Merci, mesdames et messieurs les sénateurs, de m'avoir permis de prendre la parole aujourd'hui. J'ai bien hâte de répondre à vos questions après l'exposé de Peter.

Peter Hall, économiste en chef, Exportation et développement Canada : Merci, monsieur le président et distingués membres du comité. Bonjour à tous.

[*Français*]

C'est vraiment un honneur pour moi d'être parmi vous aujourd'hui afin de partager avec vous nos observations en ce qui concerne le commerce international et les inquiétudes de nos clients.

[*Traduction*]

Je suis ravi de pouvoir m'adresser aux membres du comité. Le commerce international est un sujet qui préoccupe, peut-être plus que jamais, les gens d'affaires canadiens. L'économie intérieure du Canada est fondamentalement faible, alors que l'économie mondiale reprend de la vigueur. La diversification du commerce attire de plus en plus d'attention sur la dynamique des marchés d'exportation moins traditionnels, et la jeune génération semble être plus portée à interagir sur la scène mondiale.

En même temps, la mondialisation fait face à ce qui pourrait être la plus grande menace qui ait jamais pesé sur son existence depuis son avènement. Les années de croissance économique médiocre qui ont suivi la récession ont laissé pour compte des millions de personnes. Leur nombre a sans cesse augmenté si bien que, dans plusieurs cas, les élections ont failli pencher en faveur du mouvement antimondialisation. Le manque de prospérité commune a amené une très grande partie de la population mondiale à remettre en question les dirigeants politiques actuels, les institutions de l'après-guerre, le monde des affaires et le 1 p. 100.

La prospérité économique du Canada, en tant que pays commerçant, est étroitement liée à la réussite de son commerce international. C'est pourquoi les débats tenus à l'échelle planétaire sur l'architecture même du commerce mondial suscitent énormément d'inquiétudes. Selon un sondage réalisé par EDC et si l'on se fie aux multiples conversations avec les clients, l'avenir de l'Accord de libre-échange nord-américain est aujourd'hui le principal sujet de préoccupation des exportateurs canadiens. D'ailleurs, les déclarations provocatrices faites par le gouvernement américain tout au long des négociations viennent renforcer ce sentiment.

In response, EDC has studied, as has the C.D. Howe Institute, the impact of the cancellation of NAFTA on the Canadian economy. Our work concludes that Canadian GDP would be affected a little more than in the C.D. Howe Institute study, taking about 1.2 percentage points off of our bottom line over a three- to five-year period.

At today's growth rates, that's not enough to tip us into recession, but the impact would definitely be noticeable. Trade flows would be affected. But according to our work, business investment spending would sustain the larger impact. We foresee a decline there of between 4 per cent and 5 per cent or a net decrease somewhere along the lines of $24 billion from our baseline outlook.

Based on our assumptions, the impact would not be equally shared among exporters. Some would be affected much more deeply than others. In fact, some aren't affected at all under the assumption that we would be moving from a NAFTA situation to a World Trade Organization "most favoured nation" status.

Although our most significant trade agreement is being debated, other agreements are concurrently being pursued. Clearly, there is still interest and willingness to further the global trade agenda. This is a great relief as opportunities in the broader world market are already massive and accelerating.

Hundreds of millions will be added to the ranks of the emerging market middle class in the next decade, according to the report by the Advisory Council on Economic Growth released just about one year ago. This vast group of consumers will be buying much more higher-valued goods and services that their own economies do not have the capacity to furnish. A key example is food, an industry sector wherein Canada has a vast surplus.

Among these markets, China is clearly the most dynamic. As such, it is particularly strategic that Canada embarked on discussions with China to explore a possible Canada-China free trade agreement on December 22, 2016. There have been a number of meetings since, including a multi-ministerial meeting in December of last year.

Meanwhile, on January 23, Canada and the 10 other remaining members of the Trans-Pacific Partnership concluded discussions in Tokyo, Japan, on a new Comprehensive and Progressive Agreement for a Trans-Pacific Partnership.

Face à cette situation, EDC a étudié, tout comme l'Institut C.D. Howe, les conséquences de l'annulation de l'ALENA pour l'économie canadienne. Notre travail nous a permis de conclure que le PIB canadien serait touché de façon un peu plus marquée que ce qui est prévu dans l'étude de l'Institut C.D. Howe; plus précisément, le résultat net devrait diminuer de presque 1,2 point de pourcentage sur une période de 3 à 5 ans.

Grâce aux taux de croissance actuels, cette baisse n'est pas assez importante pour nous faire plonger dans une récession, mais ses répercussions ne passeraient certainement pas inaperçues. Les échanges commerciaux en subiraient le contrecoup. Toutefois, selon notre étude, ce sont les investissements commerciaux qui seraient les plus durement touchés. Nous prévoyons, à cet égard, une baisse de 4 ou 5 p. 100 ou une diminution nette de l'ordre de 24 milliards de dollars par rapport à nos prévisions de référence.

D'après nos hypothèses, les répercussions ne seraient pas réparties de façon égale entre les exportateurs. Certains seraient touchés beaucoup plus que d'autres. En fait, certains s'en sortiraient indemnes si jamais le Canada devait passer de l'ALENA aux règles de l'Organisation mondiale du commerce en ce qui concerne le statut de « nation la plus favorisée ».

Même si l'accord commercial le plus important du Canada fait l'objet d'un débat, on cherche en même temps à conclure d'autres accords. De toute évidence, l'intérêt et la volonté sont toujours au rendez-vous pour faire avancer le programme de commerce mondial. C'est tout un soulagement puisque le marché mondial offre déjà d'immenses possibilités, et ce, à une cadence accélérée.

Des centaines de millions de personnes rejoindront les rangs de la classe moyenne des marchés émergents au cours de la prochaine décennie, selon le rapport du Conseil consultatif en matière de croissance économique, publié il y a environ un an. Ce vaste groupe de consommateurs achètera des produits et des services d'une très grande valeur que leurs économies respectives n'auront pas la capacité de fournir. La nourriture en est un bon exemple, et il s'agit d'un secteur industriel où le Canada dispose d'un vaste surplus.

Parmi ces marchés, celui de la Chine est clairement le plus dynamique. À ce titre, rappelons que le 22 décembre 2016, le Canada a entrepris des discussions avec la Chine en vue d'un éventuel accord de libre-échange entre les deux pays, ce qui est tout à fait stratégique. Un certain nombre de réunions ont eu lieu depuis, notamment une réunion entre plusieurs ministres, tenue en décembre dernier.

Entretemps, le 23 janvier, le Canada et les 10 autres membres restants du Partenariat transpacifique ont conclu des pourparlers à Tokyo, au Japon, au sujet d'un nouvel Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste.

This was a welcome development because clearly with China being as dynamic as it is, the countries in the region will benefit from that dynamism and further open doors to what is already a very significant trade diversification into non-traditional markets by Canadian exporters. We are seeing this among our community, but we are also trying to address the concerns that the exporting community has.

Now, no one is waiting for the advent of any of these particular circumstances to occur, so I want to emphasize to the committee that investment is already being impacted. The mere threat that our greatest trade agreement could be coming apart is causing an investment hesitation that is already having an impact on industry capacity and on the certainty, or lack thereof, with which Canadian exporters are operating in this space.

Given the extent to which the United States is our vastly and overwhelmingly largest customer, this is of critical importance at this time.

I'm going to terminate my remarks at this point, but I very much welcome questions from the committee. Thank you very much.

The Chair: Thank you very much, Mr. Hall.

We will get under way with questions.

Senator Stewart Olsen: Thank you very much for your presentations. I appreciate the fact that you didn't go all doom and gloom and you offered options, which was good to hear.

Mr. Hall, I was encouraged to hear you say that food is something that Canada could really be looking at in the way of exports. In that event, perhaps it's something that the government should be investing in now, which would mean our farmers and our natural resources, as they proceed to wean us from fossil fuels.

Perhaps I can get an answer from both of you: In terms of food, what investments would be very good right now for the government to be making to ensure our economy keeps rolling along?

Mr. Hall: Thank you for that question. Food is of growing importance because at the very front end of the rise in the emerging market middle class, food is almost the first place where an increasingly wealthy economy will go. According to the Food and Agriculture Organization of the United Nations, meat consumption is what rises.

C'est là une bonne nouvelle parce que, manifestement, les pays de la région profiteront de l'énorme dynamisme de la Chine et ouvriront de nouvelles perspectives aux exportateurs canadiens qui misent déjà sur une grande diversification du commerce dans les marchés non traditionnels. C'est ce que nous observons chez notre clientèle, mais nous essayons également de répondre aux préoccupations des exportateurs.

Cela dit, comme personne n'attend l'avènement de ces circonstances particulières, je tiens à signaler au comité que les investissements en subissent déjà les effets. La simple menace d'une éventuelle désintégration de notre plus important accord commercial entraîne une hésitation sur le plan des investissements, ce qui a déjà des répercussions sur la capacité de l'industrie et la certitude ou l'incertitude avec laquelle les exportateurs canadiens exercent leurs activités dans un tel contexte.

Les États-Unis étant de loin notre client le plus important, cet enjeu est d'une importance cruciale à ce stade-ci.

Je vais m'arrêter là, et je serai très heureux de répondre aux questions des membres du comité. Je vous remercie.

Le président : Merci beaucoup, monsieur Hall.

Nous allons passer aux questions.

La sénatrice Stewart Olsen : Merci beaucoup de vos exposés. Je vous suis reconnaissante de ne pas avoir joué les prophètes de malheur et de nous avoir présenté des options, ce qui était rassurant.

Monsieur Hall, j'ai été encouragée de vous entendre dire que l'exportation des produits alimentaires est quelque chose que le Canada pourrait certes envisager. Le cas échéant, le gouvernement devrait peut-être investir dès maintenant dans ce secteur, ce qui comprend nos agriculteurs et nos ressources naturelles, à mesure que nous délaissons les combustibles fossiles.

Vous pourriez peut-être répondre tous les deux à ma question : en ce qui concerne les produits alimentaires, quels investissements de la part du gouvernement seraient les bienvenus en ce moment pour veiller à ce que notre économie continue de fonctionner rondement?

M. Hall : Merci de la question. Les produits alimentaires sont d'une importance croissante parce que, devant l'ascension de la classe moyenne sur les marchés émergents, l'industrie alimentaire constitue presque le point de départ pour une économie de plus en plus prospère. Selon l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, c'est la consommation de la viande qui augmente.

The interesting dynamic there is that for the equivalent caloric intake from meat, it takes 7 to 10 times the same amount of grain to generate that meat as if that grain was consumed for the equivalent caloric intake. I didn't say that very well, but I think you understand what I mean.

What it does is put exponential pressure on world crops and processed food. This dynamic is illustrated in the 2012 FAO study on this issue, which highlights the fact that due to the rise of demand inside of emerging markets in China in particular, the net dependence on the rest of the world is rising at what we calculate to be somewhere between 10 and 25 per cent a year after adjusting for inflation. There aren't very many things out there that rise to that extent.

That's how demand is shifting with the rise in this emerging market, this wealthier middle class and the pressure that it puts on things.

Canada never stopped being a breadbasket nation. That's what we were referred to in Queen Victoria's time, and that hasn't ceased. If anything, we are world leaders in a number of different aspects of the agricultural sector. This is a dynamic that puts pressure not only on crops and not only on meat, but on agricultural science, farm machinery — which we are very specialized in — and fertilizer. So those five aspects of agriculture are all ones for which there would be very hot demand, we would think. This is a near-term, medium-term and long-term opportunity for Canada.

Efforts have already been made to focus on this sector and to examine the sector by ISED in particular, but also by Agriculture and Agri-food Canada, to explore means of accommodating this demand.

The Chair: Mr. Kronick, do you have anything to add to the senator's excellent question as to where we might be able to focus as a country?

Mr. Kronick: I'm going to take a slightly different tack than Peter. I don't at all disagree, but I'm going to talk about some of the things I mentioned at the end of my presentation, thinking about making it more palatable for organizations to set up their headquarters here in Canada and continue to grow.

We've been very good at generating start-ups. What we haven't been very good at is keeping them here and allowing them to grow and see the long-term return from growth companies.

Il s'agit d'une dynamique intéressante, car pour obtenir un apport calorique équivalent à celui de la viande, il faut 7 à 10 fois la même quantité de grain pour produire cette viande; autrement dit, il faut consommer une telle quantité de grain pour obtenir un apport calorique équivalent. Mon explication n'est pas trop claire, mais je pense que vous comprenez ce que je veux dire.

Cela met énormément de pression sur les cultures et les produits alimentaires dans le monde. Cette dynamique est illustrée dans l'étude réalisée par la FAO de 2012 sur cette question, qui met en évidence le fait qu'en raison de la hausse de la demande dans les marchés émergents en Chine plus particulièrement, la dépendance nette à l'égard du reste du monde augmente de 10 à 25 p. 100 environ par année après avoir tenu compte de l'inflation. Il y a peu d'éléments qui augmentent à ce point.

C'est ainsi que la demande change avec la hausse dans ce marché émergent, cette classe moyenne mieux nantie et les pressions connexes.

Le Canada n'a jamais cessé d'être un grenier pour le monde. C'est ainsi que l'on qualifiait le pays à l'époque de la reine Victoria, et cela n'a pas changé. À vrai dire, nous sommes un chef de file mondial dans un certain nombre d'aspects différents dans le secteur agricole. C'est une dynamique qui exerce des pressions non seulement sur les cultures, mais aussi sur la viande, sur les sciences agricoles, sur la machinerie agricole — qui sont très spécialisés — et sur les engrais. Nous serions portés à croire que ces cinq aspects du secteur agricole sont tous très en demande. C'est une occasion à court, moyen et long terme pour le Canada.

Des efforts ont déjà été déployés pour que l'on se concentre sur ce secteur et pour qu'il soit examiné par ISDE plus particulièrement, mais aussi par Agriculture et Agroalimentaire Canada, afin d'explorer des moyens de répondre à cette demande.

Le président : Monsieur Kronick, avez-vous quelque chose à ajouter à l'excellente question du sénateur sur les secteurs sur lesquels nous devrions nous pencher en tant que pays?

M. Kronick : Je vais aborder la question sous un angle légèrement différent que Peter. Je ne suis pas du tout en désaccord, mais je vais parler de quelques points que j'ai mentionnés à la fin de mon exposé, pour essayer d'encourager les organismes à établir leur siège social au Canada et à continuer de prendre de l'expansion.

Nous excellons à créer de nouvelles entreprises. Nous ne sommes pas très doués cependant à les garder ici et à leur permettre de prendre de l'expansion pour tirer les bénéfices à long terme des entreprises en croissance.

There are a few reasons to posit why that might be occurring. One thing is our business lending is lower than some of our largest international peers. You actually see it even more starkly in our lending to small- and medium-sized enterprises, or SMEs. If you look at the interest rate margins, which is the difference in rates for borrowing by SMEs versus large firms, we have the largest margin out of our international peers. That suggests that we're not providing the incentives or, for whatever reason, we have not seen lending to SMEs to the size they should be in order to generate innovation. We need to think about why that is occurring. That's one thing I would bring up.

I would also think about the skills we're developing here. We hear all the time about scientific and engineering skills, and no doubt those are important, but businesses have to grow. We need to invest a little more, thinking about skills in business, skills in marketing and things like that that are going to foster the type of productivity gains and development of companies that we want here in Canada to develop jobs and make us competitive.

We're going to be coming up against the tax policy changes in the U.S., and that's going to create a challenge here in Canada, no doubt.

We have the small business tax. The problem with the small business tax as it is currently designed is it actually creates an incentive to stay small. We have done some work at C.D. Howe Institute to see how you can change that tax benefit and move it away from being small, per se, to being young; so young companies get these tax benefits, but there is at least an incentive for those companies to grow.

It's about thinking holistically about productivity and innovation. I think that is key for the government to be thinking about and for the future of our economy.

Senator Dagenais: The U.S. reduced the business tax rate from 35 per cent to 20 per cent. This reduction will put pressure on Canada. Would this be a difference?

Mr. Hall: That is a very important question, and it's one of the top questions I dealing with when I'm on the road.

There is a heightened amount of concern among Canadian exporters in terms of this. We have for quite some time enjoyed a business tax advantage over the United States, as you have rightly pointed out. According to certain studies, we are competitive at about the 25 per cent rate. The reduction to 21 per cent is of concern.

Il y a quelques raisons qui expliquent cette situation. Il y a notamment que nos prêts aux entreprises sont moins élevés que ceux de nos importants pairs internationaux. Cet écart est plus marqué pour les prêts aux petites et moyennes entreprises, les PME. Si l'on examine les taux d'intérêt, soit la différence dans les taux d'emprunt des PME par rapport à ceux des grandes sociétés, nous avons l'écart le plus élevé parmi nos pairs internationaux. Par conséquent, nous n'offrons pas d'incitatif ou, pour une raison ou une autre, nous ne consentons pas des prêts suffisamment élevés aux PME pour favoriser l'innovation. Nous devons réfléchir aux raisons pour lesquelles cette situation survient. Je soulèverais ce point.

Je me pencherais également sur les compétences que nous acquerrons ici. Nous entendons constamment parler des compétences en sciences et en génie, qui sont indéniablement importantes, mais les entreprises doivent prendre de l'expansion. Nous devons investir un peu plus et penser aux compétences dans les entreprises et dans la commercialisation qui favoriseront les gains de productivité et la mise sur pied d'entreprises que nous voulons avoir au Canada afin de créer des emplois et de nous rendre concurrentiels.

Nous serons confrontés aux changements apportés à la politique fiscale aux États-Unis, ce qui représentera indéniablement un défi au Canada.

Nous avons l'imposition des petites entreprises. Le problème avec l'imposition des petites entreprises à l'heure actuelle, c'est qu'elle crée un incitatif pour que les entreprises restent petites. Nous avons effectué des travaux à l'Institut C.D. Howe pour voir comment on peut changer cet avantage fiscal pour qu'il soit plutôt offert aux jeunes entreprises par opposition aux petites entreprises. Donc, les jeunes entreprises reçoivent ces avantages fiscaux, mais il y a au moins un incitatif pour que ces entreprises prennent de l'expansion.

Il faut penser de façon générale à la productivité et à l'innovation. Je pense que le gouvernement doit absolument penser à ces éléments pour l'avenir de notre économie.

Le sénateur Dagenais : Les États-Unis ont réduit le taux d'imposition des petites entreprises de 35 à 20 p. 100. Cette réduction exercera des pressions sur le Canada. Est-ce que c'est une différence?

M. Hall : C'est une question très importante, et c'est l'une des principales questions auxquelles je dois répondre dans mes voyages.

C'est une source de préoccupation importante pour les exportateurs canadiens. Nous bénéficions depuis longtemps d'un avantage fiscal pour les entreprises par rapport aux États-Unis, comme vous l'avez justement souligné. Selon certaines études, nous sommes concurrentiels à un taux d'environ 25 p. 100. La réduction à 21 p. 100 est une source de préoccupation.

This is something that is not yet *fait accompli* because in the workout of this tax, several changes were made in the United States. There is the absolute change in the tax, but there are exclusions. There are credits that have also been removed as a result of this new bill that mean that it's not simply a change from 35 to 21 per cent. As a result, there is some dispute about the total effect of this, the final effect on Canadian businesses.

Notably, one of the sectors that is most concerned about the end of NAFTA, and we believe will absorb about half of the impact if the deal were to revert to a WTO basis, is the auto sector. Just a few weeks ago, Ray Tanguay released his report on the auto sector for Ontario that highlighted two very key competitiveness concerns. But when he was asked about the change in the U.S. tax, he was quite dismissive about that because it was unclear at that point that the combination of the change in federal tax and the state taxes in the United States would have a serious impact on the absolute competitiveness on the auto sector in Canada versus the United States. I found that quite significant because it was a great opportunity to highlight that as a concern if indeed it was something that was going to rock this sector that would be precarious in the event of the end of NAFTA.

Studies are still being done on this; it's still very fluid. I would say when I was in Mexico earlier this year, there was much more concern about it in a Mexico-U.S. context versus the Canadian context because of relative tax rates there.

I'm compelled by the stories that are coming to us from industry on these changes, and that while there is concern, when the facts are actually analyzed, there seems to be more of a calm.

Senator Dagenais: If Canada does not sign NAFTA with the United States for its reasons, can you identify for me the influence of this on Canadian business? What measures will business have to take because we don't have the NAFTA between the United States and Canada?

Mr. Hall: Well, I don't think anybody in Canada would be in a hurry to abandon the place that accounts for 75 per cent of our exports. I have been known for saying that, in the normal course of business, necessity is the mother of invention. But in this case, we would be talking about crisis as being the mother of transformation, and businesses in Canada would be thinking very creatively about how to address this issue.

When we were doing our analysis — and I'm sure the C.D. Howe's analysis came up with the same observation — over 46 per cent of Canada's exports at the moment are already

Ce n'est pas encore un fait accompli, car plusieurs modifications ont été apportées à la structure de ce taux d'imposition. Il y a le changement absolu du taux d'imposition, mais il y a des exclusions. Il y a des crédits qui ont également été abolis à la suite de ce nouveau projet de loi, si bien que ce n'est pas qu'un changement de 35 à 21 p. 100. Par conséquent, il y a des différends concernant les répercussions nettes, les répercussions finales sur les entreprises canadiennes.

Plus précisément, le secteur de l'automobile est l'un des secteurs qui nous préoccupent le plus avec la fin de l'ALENA, et nous croyons qu'il absorbera environ la moitié des répercussions si nous adoptons le taux de l'OMC. Il y a quelques semaines, Ray Tanguay a publié son rapport sur le secteur de l'automobile en Ontario dans lequel il dégage deux très grandes préoccupations concernant la compétitivité. Lorsqu'on l'a interrogé sur la modification au taux d'imposition aux États-Unis, il s'en souciait peu, car on ne savait pas trop à ce moment-là si la modification de l'impôt fédéral et la modification de l'impôt aux États-Unis auront d'importantes répercussions sur la compétitivité absolue du secteur de l'automobile au Canada par rapport aux États-Unis. J'ai trouvé cette remarque très importante, car c'était une excellente occasion de présenter cette préoccupation dans l'éventualité où cette modification perturbera ce secteur et le placera dans une situation précaire advenant la fin de l'ALENA.

Des études sont en cours à ce sujet; c'est encore très volatile. Je suis allé au Mexique plus tôt cette année, et on se préoccupait beaucoup plus de la situation entre le Mexique et les États-Unis que de la situation au Canada en raison des taux d'imposition relatifs.

Les histoires que me racontent les intervenants de l'industrie au sujet de ces changements m'interpellent, et bien que ce soit une source de préoccupation, en analysant les faits, on apaise les inquiétudes.

Le sénateur Dagenais : Si le Canada ne signe pas l'ALENA avec les États-Unis pour des raisons qui lui sont propres, pouvez-vous me décrire quelles seront les répercussions sur les entreprises canadiennes? Quelles mesures les entreprises devront-elles prendre si nous n'avons pas l'ALENA entre les États-Unis et le Canada?

M. Hall : Eh bien, je ne pense pas que personne au Canada s'empresserait de mettre fin à ses activités avec les États-Unis, où 75 p. 100 de nos exportations sont destinées. J'ai l'habitude de dire que, dans le cours normal des activités commerciales, la nécessité est mère de l'invention. Mais dans ce cas-ci, nous parlerions d'une crise comme étant mère de la transformation, et les entreprises au Canada réfléchiraient à des moyens très créatifs de régler le problème.

Lorsque nous réalisions notre analyse — et je suis certain que l'analyse de l'Institut C.D. Howe a permis d'arriver à la même conclusion —, plus de 46 p. 100 des exportations du Canada à

operating under "most favoured nation" tariff rates. Now, we're not sure exactly why, but, over time, the average "most favoured nation" tariff has reduced to the point that companies have actually elected to pay the tariff as opposed to going through all the machinations, the paperwork and so forth, of complying with this particular free trade agreement. That means that in the event that NAFTA is torn up, it is status quo for that 46 per cent of Canadian exports. It's really only roughly half that would sustain the impact of the change in the event that that's the way things worked out and we would revert to WTO "most favoured nation" tariff rates.

That, by no means, causes us to be dismissive about this, but it is instructive that firms have elected to do this and that, in a number of different industries, they might say, "We will absorb this on our bottom lines."

Where that is most punitive is when we are talking about an industry where the margins are already quite thin. A very competitive industry with low margins is much more affected by a reversion to this.

Our analysis, in looking at industry-by-industry impacts, measured the absolute change in tariff rates against the margins that already exist in the industry. We then looked at that as a share of total Canadian exports, and that's how we came up with our industry-by-industry impacts.

Mr. Kronick: On the lower corporate tax rates in the U.S., one thing I would suggest is that part of this will depend on what happens to the U.S. economy as a result of these lower corporate tax rates. It's easy to say they will be lower and will stimulate business, that's fine, but don't forget that this budget will add $1 trillion to the deficit. We are talking about significant percentages each year to a deficit that was already quite big. So at some point down the line, one might see tax rates moving back up to pay for some of this deficit spending.

There will be an impact on the real economy that may not be as positive when we look at it long term. Some of the decision on the final impact needs to differentiate between the short run and the long run.

The government spending is likely to stoke further inflation, which is likely to cause the fed to have to increase interest rates, which has a different set of impacts on Canada.

There is a lot to think about. It is not as simple as just the relative competitive tax rates on that front.

Peter mentioned the automotive sector. What is interesting in the work that Dan did for us, he found that the automotive sector in the U.S. would be badly hit if NAFTA were to collapse and the Canada-U.S. FTA doesn't step in.

l'heure actuelle sont déjà assujetties aux taux tarifaires de la nation la plus favorisée. Nous ne savons pas trop pourquoi, mais avec le temps, le tarif moyen de la nation la plus favorisée a baissé au point que les entreprises ont choisi de payer le tarif plutôt que de devoir se soumettre à toutes les tractations, formalités administratives, et cetera. Si l'ALENA était aboli, le statut quo serait maintenu pour 46 p. 100 des exportations canadiennes. C'est environ la moitié des exportations qui soutiendraient l'incidence du changement si jamais c'est ce qui se produisait, et on reviendrait aux taux tarifaires de la nation la plus favorisée de l'OMC.

Nous ne balayons aucunement ce problème du revers de la main, mais il est utile de savoir que les entreprises ont choisi d'adopter telle ou telle autre mesure dans différentes industries, où elles peuvent dire : « Nous absorberons ces pertes. »

Là où les entreprises sont plus pénalisées, c'est lorsque nous parlons d'une industrie où la marge bénéficiaire est déjà très faible. Une industrie très compétitive qui a une marge bénéficiaire faible est beaucoup plus touchée.

Notre analyse sur les répercussions par industrie a mesuré le changement absolu dans les taux tarifaires par rapport aux marges bénéficiaires dans l'industrie. Nous avons ensuite pris le total des exportations canadiennes, et nous avons dégagé les répercussions par industrie.

M. Kronick : En ce qui concerne les faibles taux d'imposition des entreprises aux États-Unis, je dirais notamment que tout dépendra de ce qui se passera avec l'économie américaine à la suite de l'adoption de ces faibles taux d'imposition des entreprises. Il est facile de dire que les taux seront plus faibles et stimuleront les entreprises, mais n'oubliez pas que le budget accroîtra le déficit de 1 billion de dollars. Nous parlons d'importants pourcentages chaque année qui s'ajouteront à un déficit qui est déjà énorme. À un moment donné, les taux d'imposition augmenteront à nouveau pour pouvoir payer une partie de ce déficit.

Il y aura une incidence sur l'économie qui ne sera probablement pas aussi positive si nous pensons à long terme. Une partie des décisions sur l'incidence finale doivent faire la distinction entre le court terme et le long terme.

Les dépenses du gouvernement feront vraisemblablement augmenter l'inflation, ce qui poussera le gouvernement fédéral à augmenter les taux d'intérêt, ce qui a des conséquences différentes pour le Canada.

Il y a de quoi réfléchir. Ce n'est pas aussi simple que des taux d'imposition relatifs concurrentiels.

Peter a mentionné le secteur de l'automobile. Ce qui est intéressant dans le travail que Dan a fait pour nous, c'est qu'il a découvert que le secteur de l'automobile aux États-Unis serait durement touché si l'ALENA s'effondrait et qu'on ne faisait pas

Peter is right: This comes down to sectoral change. You have to look at how this is impacted by sector to think about how this then impacts the politics side of this thing. The automotive sector and the farm sector in the U.S. are quite important and politically charged. It might be ironic that at the end of day the people Mr. Trump went after to try and garner votes originally might actually be the ones that cause Congress to step in and say, "No, we're not going to get rid of NAFTA."

That's another thing to think about when we're thinking about what the impact of the corporate tax rates will be over the long run.

Senator Wetston: Jl have a question for Mr. Hall and Mr. Kronick. I'm interested in the notion of rising inflation. I think you both read and studied the *Monetary Policy Report* of the bank recently and understand what is being discussed there.

This is a two-part question. I think Mr. Kronick indicated that, all things being equal, the economy continues to do what it does and inflation does increase if NAFTA is discarded. I think that was your bottom line. Can you help me on how you came to that conclusion?

Mr. Hall, you may have views as well.

Mr. Kronick: Senator, I think you cut off just at the end in the last line. Do you mind repeating the last line about what you thought my bottom line was?

Senator Wetston: If the economy continues to move in the same direction, which I think you have indicated what that is, and in the event we are no longer in NAFTA, you felt that interest rates would increase. I think that was your bottom line. I wanted to know whether you viewed the *Monetary Policy Report* in any way supporting that position.

Mr. Kronick: Let me clarify what I meant. If NAFTA is not resolved at the end of day, I do not think there will be sufficient growth in the real economy to generate the inflation that will force the Bank of Canada to increase interest rates. There is a bad inflation scenario in which NAFTA collapses. Peter mentioned the tariffs. Where "most favoured nation" is not already implemented, there will be forced increases in U.S. tariffs, and Canada will be forced to respond. That's a bad inflation scenario if it slows down the economy.

intervenir l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Peter a raison : c'est une question de changements sectoriels. On doit examiner les répercussions par secteur et l'incidence de ces répercussions sur les politiques. Le secteur de l'automobile et le secteur agricole aux États-Unis sont très importants et lourdement politisés. Je pense qu'il peut être ironique au final que M. Trump essaie par la suite de recueillir des votes de ceux qui ont initialement amené le Congrès à intervenir et à dire : « Non, nous n'allons pas nous débarrasser de l'ALENA. »

C'est un autre aspect auquel il faut réfléchir lorsque nous examinons les répercussions des taux d'imposition des entreprises à long terme.

Le sénateur Wetston : J'ai une question pour M. Hall et M. Kronick. Je m'intéresse à la notion de la hausse du taux d'inflation. Je pense que vous avez tous les deux lu et étudié le *Rapport sur la politique monétaire* que la banque a rendu public récemment et comprenez ce dont il est question ici.

C'est une question à deux volets. Je pense que M. Kronick a dit que, toutes proportions gardées, l'économie continue de faire ce qu'elle fait et que l'inflation augmente lorsque l'on fait fit de l'ALENA. Je pense que c'était votre position. Pouvez-vous m'expliquer comment vous en êtes venus à cette conclusion?

Monsieur Hall, vous avez peut-des idées à ce sujet également.

M. Kronick : Sénateur, je pense que la communication a été interrompue à la fin de votre dernière phrase. Pourriez-vous répéter votre dernière phrase sur ce que vous pensez être ma position?

Le sénateur Wetston : Si l'économie continue d'avancer dans cette direction, et je pense que c'est le cas, et si nous ne sommes plus signataires de l'ALENA, vous croyez que les taux d'intérêt vont augmenter. Je pense que c'était votre opinion. Je voulais savoir si vous êtes d'avis que le *Rapport sur la politique monétaire* appuie cette position d'une façon quelconque.

M. Kronick : Permettez-moi de préciser ce que je veux dire. Si la question de l'ALENA n'est pas réglée au final, je ne pense pas que l'économie réelle sera suffisamment stimulée pour générer l'inflation qui obligera la Banque du Canada à augmenter les taux d'intérêt. Le scénario est mauvais quant à ce qui se produira avec l'inflation si l'ALENA s'effondre. Peter a mentionné les tarifs. Dans les cas où les tarifs de la nation la plus favorisée ne sont pas déjà appliqués, il y aura des augmentations forcées des tarifs américains, et le Canada devra intervenir. C'est un mauvais scénario concernant l'inflation s'il y a un ralentissement de l'économie.

My scenario, where inflation goes up by enough where the Bank of Canada feels justified increasing the policy rate, is a scenario where NAFTA is negotiated and ends with a solution to the standoff we currently see.

To answer your question about the *Monetary Policy Report*, yes, I do view it as supporting my position. The uncertainty around NAFTA is a big reason why the Bank of Canada has not further increased the overnight rate. They have said for a long time that they expect we are going to close the output gap, and inflation is basically now at target. If that's the case, theory and economics suggest you should be at the long-run neutral rate, and the Bank of Canada itself estimates that as to be between 2.5 and 3.5. We currently sit at 1.5. The reason we sit below is the uncertainty that surrounds NAFTA. The *Monetary Policy Report* makes that one of the major factors why the overnight rate still sits at 1.5.

Mr. Hall: I don't disagree with a thing that Mr. Kronick has said, which is probably a history-making moment; economists always disagree with each other. I subscribe to all of that.

Where I might differ — we always differ — is in the relative positions of the Canadian and U.S. economies. Our domestic economy is quite fragile, and I mentioned that in my opening comments. We are in a situation, I would say, of surplus supply in our housing market, and we have a highly indebted consumer. In that context, rising interest rates inject fragility into the economy. So on the domestic side, there is a precariousness that we wonder about.

In terms of the conduct of monetary policy, keeping that in mind is something that goes back quite a number of *Monetary Policy Reports* of the Bank of Canada. I'm sure they have not forgotten their own statements on the need for the housing market to correct and their worries about the level of consumer indebtedness in Canada.

The United States, on the other hand, is in a situation we would consider pent-up demand. It's quite the opposite to ours. We rarely find ourselves in such different positions. So the reasons for monetary policy increases there are quite different from our own. As such, we would expect in a no-NAFTA situation for our monetary policy to actually vary quite a bit. There is where I would agree with Mr. Kronick's statements on lower inflation inside of Canada, but the prospect of higher inflation in the United States and our central banks having to do different things.

Mon scénario, où l'inflation augmente suffisamment pour que la Banque du Canada estime qu'il est justifié d'augmenter le taux stratégique, est un scénario où l'ALENA fait l'objet de négociations et où l'on trouve une solution à l'impasse dans laquelle nous sommes à l'heure actuelle.

Pour répondre à votre question sur le *Rapport sur la politique monétaire*, j'estime qu'il appuie ma position. L'incertitude entourant l'ALENA est une raison importante pour laquelle la Banque du Canada n'a pas augmenté davantage le taux au jour le jour. Elle fait valoir depuis longtemps qu'elle s'attend que nous allons combler l'écart de production, et l'inflation est essentiellement au niveau voulu en ce moment. Si c'est le cas, les théories et les données économiques laissent entendre que vous devriez avoir un taux à long terme neutre, et la Banque du Canada estime qu'il doit être entre 2,5 et 3,5. La raison pour laquelle il est moins élevé est l'incertitude entourant l'ALENA. Le *Rapport sur la politique monétaire* explique que c'est l'un des principaux facteurs pour lesquels le taux au jour le jour est encore à 1,5.

M. Hall : Je souscris à tout ce que M. Kronick a dit, et c'est probablement un moment marquant dans l'histoire; les économistes ne s'entendent jamais entre eux. Je souscris à tout ce qu'il a dit.

Là où je ne suis peut-être pas d'accord — nous ne sommes jamais d'accord —, c'est les positions relatives des économies du Canada et des États-Unis. Notre économie nationale est très fragile, et je l'ai mentionné dans mes remarques liminaires. Je dirais que nous sommes dans une situation où nous avons un approvisionnement excédentaire dans le marché du logement, et nous avons des consommateurs très endettés. Dans ce contexte, les taux d'intérêt croissants fragilisent l'économie. Au pays, il y a une précarité sur laquelle nous nous interrogeons.

En ce qui concerne la politique monétaire, il faut se référer à de nombreux *Rapports sur la politique monétaires* antérieurs de la Banque du Canada. Je suis certain que les responsables n'ont pas oublié les déclarations qu'ils ont faites sur la nécessité du marché du logement de corriger la situation et sur leurs inquiétudes concernant le niveau d'endettement des consommateurs au Canada.

Les États-Unis, d'autre part, sont dans une situation que nous considérerions comme étant une demande comprimée. C'est tout le contraire de la nôtre. Nous nous retrouvons rarement dans des positions différentes. Donc, les raisons pour lesquelles ils resserrent leur politique monétaire, c'est qu'elle est très différente de la nôtre. Par conséquent, nous nous attendons à ce que nos politiques monétaires varieront beaucoup s'il n'y a pas d'ALENA. Je souscris aux remarques de M. Kronick sur l'inflation plus faible au Canada, mais la perspective d'une inflation plus élevée aux États-Unis fera en sorte que nos banques centrales devront prendre des mesures différentes.

Senator Wetston: The monetary policy instruments that are available, potentially, if we are no longer in NAFTA are quite limited, and we are going to have to rely on other measures, potentially, to support the economy. To some extent, that was what Senator Dagenais was getting at. Can you comment on that?

Mr. Hall: I would go back to the initial analysis I referred to in my remarks: Yes, we would expect a 1.2 per cent hit to gross domestic product. That would not tip us into recession, and we wouldn't see a need for the kind of stimulus that, let's say, we saw in the 2009-10 period when we were enduring the great recession.

I imagine all possible instruments would be investigated at that point in time, but we're not looking at a full-blown recession-type situation where all the stops are pulled out.

The Chair: Mr. Kronick, have you a response to Senator Wetston's question?

Mr. Kronick: No. I was actually going to agree with Peter. The analysis we have done also suggests that the size of decline in real GDP is probably not enough to tip the balances back into recession. It will slow down the growth, and the bank likely won't be increasing their policy rate as a result, but I agree that we are not likely to be in that recession that will require the type of stimulus we saw in 2009.

By the way, we didn't have to undergo many of the measures the U.S. and Europe had to in terms of the size of quantitative easing. We were able to mostly stick with forward guidance, keeping low rates. And we've bought back some of those decreases in the policy rates we saw during the crisis. The governor himself suggested that the lower bound may not be near zero anymore, so there is a little room there.

I agree with Mr. Hall on this one as well.

Senator Marwah: I think we all agree that trade agreements are essential for Canada, as we are a trading nation. Leaving NAFTA aside for a moment, I was under the impression that after we signed these trade agreements — and we've signed Peru, Colombia, Korea, to name a few — time lapses, and after a period of five to seven years, we are in a negative trade balance. That implies that those trade agreements are not working as well for us as they are for the other nation. That leads me to believe there are other structural impediments to trade and other non-trade barriers we should also look at besides just signing these agreements. Do you think that is the case?

Mr. Hall: It is excellent question. I will make a number of points in response.

Le sénateur Wetston : Les instruments de politique monétaire qui sont disponibles, si nous ne sommes plus signataires de l'ALENA, sont très limités, et nous allons devoir compter sur d'autres mesures probablement pour soutenir l'économie. Dans une certaine mesure, c'est là où le sénateur Dagenais voulait en venir. Pouvez-vous nous faire part de vos observations à ce sujet?

M. Hall : Je reviendrais à la première analyse à laquelle j'ai fait référence dans mon discours préliminaire : oui, on s'attendrait à une baisse de 1,2 p. 100 du produit intérieur brut. Elle n'entraînerait pas de récession et nous n'aurions pas besoin des stimuli qui ont été nécessaires au cours de la période 2009-2010, où nous avons connu une grande récession.

Je suppose qu'on examinerait toutes les solutions possibles, mais on ne parle pas d'une profonde récession où il faut tout faire pour s'en sortir.

Le président : Monsieur Kronick, voulez-vous répondre à la question du sénateur Wetston?

M. Kronick : Non. J'allais dire que je suis d'accord avec Peter. L'analyse que nous avons réalisée donne également à penser que la baisse du PIB réel n'est probablement pas assez importante pour faire pencher la balance du côté de la récession. Elle ralentira la croissance et la banque n'augmentera probablement pas son taux directeur, mais je suis aussi d'avis que nous ne plongerons probablement pas dans une récession qui nécessitera le recours aux mêmes stimuli qu'en 2009.

En passant, nous n'avons pas eu à adopter les mêmes mesures d'assouplissement que les États-Unis et l'Europe. Nous avons pu nous en tenir au cadrage prospectif et avons maintenu de faibles taux. Nous avons aussi rattrapé certaines diminutions des taux directeurs que nous avions connues pendant la crise. Le gouverneur a lui-même fait valoir que la limite inférieure n'était peut-être plus près de zéro; il y a donc un peu de place.

Je suis d'accord avec M. Hall à ce sujet également.

Le sénateur Marwah : Je crois que nous sommes tous d'avis que les accords commerciaux sont essentiels pour le Canada, puisque nous sommes une nation commerçante. Si on laisse l'ALENA de côté un instant, je crois qu'après avoir signé les accords commerciaux — et nous en avons signé avec le Pérou, la Colombie et la Corée, pour ne nommer que ceux-là —, le temps passe et après une période de cinq à sept ans, nous affichons une balance commerciale négative. Cela signifie que les accords commerciaux ne sont plus aussi avantageux pour nous qu'ils le sont pour les autres pays. Cela me porte à croire qu'il y a d'autres obstacles structuraux au commerce et des barrières non commerciales à prendre en compte plutôt que la simple signature de ces accords. Croyez-vous que ce soit le cas?

M. Hall : C'est une excellente question. Je vais vous répondre en quelques points.

In the intervening period, we had a cataclysmic event in the global economy. We in Canada lost a quarter of our trade almost overnight. Some of the studies that are comparing the effectiveness of trade agreements, even NAFTA, will refer to this period as if it was a normal period of growth. Depending on where you choose your starting and ending points, you can make up a story about the effectiveness of free trade agreements that really misrepresent the situation itself. That would be one caution.

To the point that we would immediately step into a situation where a trade imbalance or a deficit would open up, that really depends on the level of development inside the two economies. America believes at the moment, for example, that they're exporting jobs to Mexico, it's very unfair and they point to the yawning trade deficit with Mexico — which is a fraction of the trade deficit with China, I would point out — as being a negative with respect to that. Mexico's stage of development means its consumers consume different things than America actually produces. Over the long run, you raise the development up, and that trade gets more into balance.

Something natural about that is in the calculus of a free trade agreement at its inception, but what gets forgotten more often than not is that these agreements aren't just about flows of exports and imports; they're also about cross-border investment. What gets missed inside of many of the statistics is the installations that we would put in a particular country that are generating foreign affiliate sales. These have become quite significant over time, and they speak to the power of actually having a head office in the domestic economy and controlling business that is happening over a world map.

Our perspective is that that's a very efficient way of globalizing a business to take good advantage of the comparative advantages of different nations so that we are creating globally efficient businesses that then have the prospect of selling to a much wider audience in the world.

Those are the points that I would raise to that. I'm not concerned by the initial opening up of trade deficits because many good stories can be told around that development.

Mr. Kronick: Senator Marwah, you brought up trade balances, and I think this is a little dangerous in terms of the terminology we're using here. It's not necessarily bad to have a trade deficit. You can have a scenario where you have lower exports and lower imports, but exports happen to be greater than imports and you have a positive trade surplus. But if exports go up and imports go up as well, but they happen to create a trade deficit, that doesn't necessarily mean your economy is doing worse, to the extent that consumption and investment go up as well as businesses that export start to do better, to the extent that

Au cours de la période d'intervention, l'économie mondiale a connu un événement cataclysmique. Le Canada a perdu le quart de son commerce presque du jour au lendemain. Certaines études qui comparent l'efficacité des accords commerciaux, même l'ALENA, font référence à cette période comme s'il s'agissait d'une période normale de croissance. Selon les points de départ et d'arrivée choisis, on peut inventer des scénarios au sujet de l'efficacité des accords commerciaux qui présentent la situation de manière inexacte. Il faut faire attention.

En ce qui a trait à la possibilité qu'on se retrouve dans une situation de déséquilibre commercial ou de déficit, cela dépend du niveau de développement à l'intérieur des deux économies. Par exemple, les États-Unis croient pour le moment qu'ils exportent des emplois vers le Mexique, ce qui est tout à fait injuste, et ils parlent du déficit commercial avec le Mexique — qui représente une fraction du déficit commercial avec la Chine, soit dit en passant — de façon négative. Étant donné son stade de développement, le Mexique consomme des biens qui ne correspondent pas à ce que produisent les États-Unis. Si, à long terme, le développement s'accroît, le commerce sera mieux équilibré.

Ce qui est naturel et qui fait partie du calcul des accords commerciaux au moment de leur création, mais qu'on oublie la plupart du temps, c'est que ces accords ne visent pas uniquement le flux des exportations et des importations; ils visent aussi l'investissement transfrontalier. Ce que les statistiques ne disent pas souvent, c'est que les installations établies dans un pays en particulier génèrent des ventes des sociétés étrangères affiliées. Ces ventes sont devenues assez importantes au fil du temps et elles font état de l'importance d'avoir une administration centrale dans l'économie nationale et de contrôler les activités réalisées à l'étranger.

À notre avis, il s'agit d'une façon très efficace de mondialiser une entreprise afin de tirer profit des avantages comparatifs des diverses nations, de créer des entreprises efficaces à l'échelle mondiale qui peuvent vendre à un public beaucoup plus large dans le monde.

Voilà les points que je voulais soulever à ce sujet. Je ne m'inquiète pas des déficits commerciaux initiaux parce que ce développement entraîne des résultats positifs.

M. Kronick : Sénateur Marwah, vous avez parlé de balances commerciales et je crois que c'est un terme un peu dangereux. Le déficit commercial n'est pas nécessairement une mauvaise chose. On peut avoir moins d'exportations et d'importations, mais un volume d'exportation supérieur au volume d'importation, et donc un surplus commercial positif. Or, si les exportations et les importations augmentent également, mais qu'elles entraînent un déficit commercial, cela ne signifie pas nécessairement que l'économie se porte moins bien, dans la mesure où la consommation et l'investissement augmentent et que les entreprises exportatrices se portent mieux, puisqu'elles

those exporting businesses use these imports to export goods. Many good things can come from importing.

I think one of the challenges that the Canadian trade negotiators have with the Trump administration is their exclusive focus on trade balance. I would point out that a lot of the analysis actually shows that the trade deficit would be worse for the U.S. if they were to walk away from NAFTA for the exact reason that I'm talking about — exports and imports will both fall under those scenarios.

Part of why we subtract exports off of real GDP is an accounting reason because we double count it otherwise. So I think some clarity around what it means to be in a trade deficit and what it actually means for the economy is important.

Senator Marwah: Maybe I should reframe the question. Let's not frame it from a viewpoint of a trade balance surplus or deficit. Let me put it more directly: Are there any non-trade barriers that we're not paying enough attention to when we negotiate these? Are our countries putting up other non-trade barriers that even though we have a free trade agreement, that's preventing our exports? Is there anything else? Are there any other structural impediments besides just signing an agreement? Because that affects the study. That's what's preventing our exports from being better than they are.

Are there any structural impediments? Are there any non-trade barriers that hurt us?

Mr. Hall: We learn about these from our customers all the time. They will anecdotally raise unfair trade practices.

One that has more recently been on the table is the auto sector opening up a free trade agreement with South Korea, wondering, even though on paper the doors have been opened up for a parts trade between nations, whether there aren't other cultural and other non-tariff stipulations or practices that in effect freeze them out of that market, whereas we're opening our market up to those goods and services.

I think this is an iterative process over a number of years where we are steadily refining our approach to free trade agreements. So when TPP was initially tabled, it was hailed as being a next generation free trade agreement because it was precisely dealing with many of the issues that have arisen as non-tariff barrier-type situations; considerations with respect to services, with respect to intellectual property that weren't even thought of when, let's say, NAFTA was inked. There are industries that exist now that didn't exist at that point in time.

I would say this is an iterative process of getting those things tabled to the point where they are actually ensconced inside of new arrangements.

utilisent les importations pour exporter des biens. L'importation peut entraîner de nombreux avantages.

Je crois que l'un des défis auxquels sont confrontés les négociateurs commerciaux canadiens avec l'administration Trump, c'est qu'elle se consacre uniquement à la balance commerciale. Je soulignerais qu'une grande partie de l'analyse montre que le déficit commercial serait pire pour les États-Unis s'ils se retiraient de l'ALENA, pour cette raison précise... Les exportations et les importations diminueront selon ces scénarios.

Nous soustrayons les exportations du PIB réel notamment pour des motifs comptables : nous risquerions autrement de les compter en double. Je crois donc qu'il est important de bien comprendre ce qu'est le déficit commercial et ce qu'il signifie pour l'économie.

Le sénateur Marwah : Je devrais peut-être reformuler ma question. J'aimerais qu'on s'éloigne du surplus ou du déficit de la balance commerciale. Je vais poser une question plus directe : y a-t-il des barrières non commerciales auxquelles on ne porte pas suffisamment attention au moment des négociations? Est-ce que nos pays dressent d'autres barrières non commerciales qui nuisent aux exportations, malgré la présence d'accords de libre-échange? Y a-t-il d'autres obstacles structuraux, à part la signature d'un accord? Parce que cela a une incidence sur l'étude. C'est ce qui nous empêche d'améliorer nos exportations.

Y a-t-il des barrières non commerciales qui nous causent du tort?

M. Hall : Nos clients nous en parlent tout le temps. Ils évoquent les pratiques commerciales déloyales.

Ce dont on a beaucoup parlé récemment, c'est l'établissement d'un accord de libre-échange dans le secteur de l'automobile, avec la Corée du Sud. Même si, sur papier, les portes sont ouvertes à l'échange des pièces automobiles entre les pays, on se demande s'il n'y a pas d'autres dispositions ou pratiques culturelles non tarifaires qui les empêchent d'entrer sur ce marché, tandis que nous ouvrons notre marché à ces biens et services.

Je crois qu'il s'agit d'un processus itératif qui se déroule sur plusieurs années et que nous précisons notre approche à l'égard des accords commerciaux de manière progressive. Donc, lorsqu'on a présenté le PTP pour la première fois, on l'a qualifié d'accord de libre-échange de prochaine génération parce qu'il abordait bon nombre de ces barrières non tarifaires dont on a parlé, notamment en ce qui a trait aux services et à la propriété intellectuelle, ce à quoi on n'aurait même pas pensé lorsqu'on a rédigé l'ALENA, par exemple. Les industries d'aujourd'hui ne sont pas les mêmes que celles d'hier.

Je dirais qu'il s'agit d'un processus itératif : il faut que ces éléments finissent par être enchâssés dans les nouveaux accords.

The Chair: Mr. Kronick, could you answer the question that the senator asked as succinctly as you possibly can, please?

Mr. Kronick: Sure.

I completely agree. Services represent 70 per cent of the economy right now. They were not nearly the same thing when the NAFTA negotiations started 30 years. And that has been a problem with the Trump administration, their focus on goods exports, the automotive sector in particular. We need to frame the argument to better reflect the structure of our economy right now, which is dominated by services. This iterative process, where we allow for adjustments to agreements based on the structure of the economy, is going to be key to how we negotiate going forward.

The Chair: I take from your responses to Senator Marwah's question that your answer is yes, there are other soft barriers to trade that perhaps we need to be alert to.

Mr. Hall: Correct.

Senator Tkachuk: A number of weeks ago we heard the panicked voices of the federal government and others that Donald Trump was going to be walking away from the free trade agreement. I'd like your comments on the main impediments to the free trade agreement we're trying to negotiate with the United States. Is one of them our marketing boards, our dairy industry, our chicken industry, our egg industry? Could both of you could comment on that?

Mr. Hall: Supply management has certainly been raised as a trade irritant. The dairy industry is one that has obviously come under the microscope, and from what I can tell, individuals in Washington are saying this is not an issue that is going to go away. So, yes, America does look at this and sees a nation that has the ability to produce much more than it consumes, calls itself a trading nation, and yet has these structures in place. They're not quite sure they add up at this point in time. They don't understand why it is that they cannot have access to our market.

The approach the administration seems to have taken in a more tangible way is every now and again to talk about tearing the whole agreement up, but in actual practice to focus on particular industries like the auto sector, like the dairy industry, like aerospace, like softwood lumber, and skirmish on those all the while they're negotiating.

In certain cases, there is a clear structural irritant. In others, we wonder why they have decided to pick on those. Softwood lumber just fell into their lap, so they took that one.

Senator Tkachuk: It would be nice to get some certainty on that piece anyway because it seems every few years we're dealing with that again.

Le président : Monsieur Kronick, pourriez-vous répondre à la question du sénateur le plus brièvement possible?

M. Kronick : Bien sûr.

Je suis tout à fait d'accord. Les services représentent 70 p. 100 de l'économie à l'heure actuelle. Ce n'était pas du tout le cas lorsqu'on a entrepris les négociations de l'ALENA il y a 30 ans. Et c'est un problème avec l'administration Trump : elle se centre sur l'exportation des biens, surtout dans le secteur de l'automobile. Nous devons formuler notre argument de manière à mieux refléter la structure de notre économie actuelle, qui est dominée par les services. Ce processus itératif qui nous permet de rajuster les accords en fonction de la structure de l'économie sera l'élément clé de nos négociations futures.

Le président : Selon ce que je comprends, votre réponse à la question du sénateur Marwah est que oui, il y a d'autres obstacles au commerce dont il faudrait tenir compte.

M. Hall : C'est exact.

Le sénateur Tkachuk : Il y a quelques semaines, nous avons entendu les voix paniquées du gouvernement fédéral et d'autres, qui disaient que Donald Trump allait se retirer de l'accord de libre-échange. J'aimerais avoir vos commentaires au sujet des principaux obstacles à l'accord de libre-échange qu'on tente de négocier avec les États-Unis. Est-ce qu'il s'agit de nos offices de commercialisation, de notre industrie laitière, de notre industrie du poulet ou de notre industrie ovocole? J'aimerais une réponse de chacun d'entre vous.

M. Hall : La gestion de l'offre est certainement considérée à titre d'obstacle au commerce. Bien sûr, l'industrie laitière est scrutée à la loupe et selon ce que je comprends, à Washington, on dit que cet enjeu est là pour de bon. Donc oui, les Américains regardent cela et voient un pays qui a la capacité de produire beaucoup plus que ce qu'il consomme, qui se présente comme un pays commerçant, mais qui a toutes ces structures en place. Ils ne savent pas trop quoi en penser pour le moment. Ils ne comprennent pas pourquoi ils ne peuvent pas avoir accès à notre marché.

L'approche que semble avoir adoptée l'administration, c'est d'évoquer de temps en temps la possibilité de déchirer l'accord, mais dans les faits de se centrer sur certaines industries en particulier comme le secteur de l'automobile, le secteur laitier, l'aérospatiale et le bois d'œuvre pendant qu'ils négocient.

Dans certains cas, il y a un irritant structurel clair. Dans d'autres, on se demande pourquoi ils ont choisi de s'y attaquer. Le bois d'œuvre leur est tombé dessus, alors ils l'ont choisi.

Le sénateur Tkachuk : Ce serait bien d'avoir une certitude à cet égard parce qu'il semble que cet enjeu revienne au fil des années.

Mr. Kronick: I agree with Peter. The administration has decided to take this sector-by-sector approach to these negotiations. Usually they focus on the sectors with which they have a deficit or they feel Canada is acting unfairly. That's the number one challenge for Canada for negotiators here. We're taking a more holistic approach to looking at trade, and they're taking a sector-by-sector approach and they're leaving out services. For example, the U.S. has a surplus of over $4 billion in financial services, and that doesn't come up very much in these negotiations because it's an area that the U.S. does quite well in. So this sector-by-sector approach I think is hampering things.

I'll also mention that the dispute resolution mechanism has been an irritant to the U.S. They feel that they often come out on the losing end in these dispute resolutions, and I think that's a big sticking point as well for them. I'm not quite sure how we get around that issue other than reinforcing the fact that we need unbiased panels in these trade disputes.

Senator Tkachuk: I'm sure they have subsidies in agriculture in the United States. We continue to hear what the Americans want, but we never hear what the Canadians want. What do we want out of the deal?Where do we think that we're getting a bad deal, that we're not getting the access we need? Because I haven't heard it. I'm wondering if I'm just not listening properly, but it doesn't seem to be a strategy of us saying, "I know what you want, but here is what we want," so there is some negotiation. It seems we're running a defence and there is no offence at all.

Mr. Hall: In response, I would have to say that I'm not privy to the conversations that are happening in the inner sanctum on this, so it's unclear exactly how we're positioning ourselves tactically around the table.

There has clearly been an effort to contain the discussion and to approach negotiations by — and the Minister of Foreign Affairs has been quite clear on this — approaching those in the United States who would be most injured by the end of the NAFTA agreement and working through them to get the message through to Washington on the gains from trade. That's about as far as I can go on this.

Mr. Kronick: I also haven't heard anything about specifically what we're looking at. I think the problem is we've been spending so much time trying to convince the Trump administration that things aren't as bad as they make them out to be. When you're playing that type of defence, you can't really apply the offence. But, if we try to think of where things could improve, I'll just reinforce that modernizing an outdated agreement by looking at the services industry is really where we should be spending our energies, if and when we ever get to the point where we're playing some offence.

M. Kronick : Je suis d'accord avec Peter. L'administration a décidé d'adopter une approche sectorielle pour les négociations. Habituellement, elle se centre sur les secteurs déficitaires ou ceux où, à son avis, le Canada agit de manière injuste. C'est le plus important défi des négociateurs du Canada. Nous usons d'une approche plus holistique à l'égard du commerce et les États-Unis utilisent une approche sectorielle, et oublient les services. Par exemple, les États-Unis avaient un surplus de plus de 4 milliards de dollars en matière de services financiers et on n'en parle pas souvent dans le cadre des négociations parce qu'il s'agit d'un domaine où les États-Unis font très bonne figure. Ainsi, cette approche sectorielle nuit aux négociations.

Je dirais aussi que le mécanisme de règlement des différends est un irritant pour les États-Unis : ils ont l'impression d'être perdants à l'issue de ces règlements et je crois qu'il s'agit d'un gros point de friction pour eux. Je ne sais pas trop comment nous pouvons passer par-dessus cela autrement qu'en insistant sur l'importance des comités objectifs pour aborder ces différends commerciaux.

Le sénateur Tkachuk : Je suis certain qu'il y a des subventions pour l'agriculture aux États-Unis. On nous parle toujours de ce que veulent les États-Unis, mais jamais de ce que veulent les Canadiens. Qu'est-ce que nous voulons retirer de l'accord? Pourquoi croyons-nous qu'il s'agit d'un mauvais accord, que nous n'avons pas un accès suffisant? Parce que je ne l'ai pas entendu. Je me demande si c'est seulement moi qui n'écoute pas bien, mais on ne semble pas vouloir dire : « Nous savons ce que vous voulez, mais voici ce que nous voulons. » Il faut qu'il y ait des négociations. Il semble que nous soyons à la défensive alors qu'il n'y a aucune offensive.

M. Hall : En guise de réponse, je dirais que je ne suis pas au courant des conversations qui ont lieu en privé, donc je ne sais pas quelle est notre position tactique dans le cadre de ces négociations.

On a de toute évidence fait un effort pour contenir la discussion et pour aborder les négociations — et la ministre des Affaires étrangères a été très claire à ce sujet — en approchant ceux qui seraient les plus touchés par la fin de l'ALENA afin qu'ils passent le message à Washington au sujet des avantages de l'accord. Je ne peux pas m'avancer plus sur ce sujet.

M. Kronick : Aussi, je n'ai pas entendu parler de ce que nous recherchions. Je crois que le problème, c'est que nous avons passé beaucoup de temps à tenter de convaincre l'administration Trump que les choses n'allaient pas aussi mal qu'elle le prétendait. Lorsqu'on use d'une telle défense, on ne peut pas vraiment aller en offensive. Or, si nous pensions à ce qui pourrait être amélioré — et je réitère qu'il faudrait centrer nos énergies sur la modernisation d'un accord désuet —, alors nous pourrions peut-être nous placer à l'offensive.

Senator Tkachuk: My point is that that's exactly the problem. They're going to get what they want, but we're not going to get what we want because it seems we don't know what we want. If that isn't outlined, if that isn't talked about, if no one is making speeches about it, if no one is talking to governors about it and saying, "Here are some problems that we have," where are we going to end up?

Mr. Hall: On both sides of the table, the word "modernization" is being used. It's not clear what that means. One hopes that it means that these things that are being left out are being taken into consideration.

Senator Unger: I have a short question. To what extent, if any, do changes in government impact trade issues? They have to affect it in some way.

Mr. Hall: They seem to make all the difference, actually. Ideologically, where one is placed in terms of one's beliefs in international trade would have a great determination on how it is that they go about this.

What's disturbing, I guess, in the post-recession period is that when the economy turned around and everybody was stimulating their economies, even strong advocates of globalization and international trade seemed to do a U-turn, in strange places like heartland Western Europe and China, of all places, issuing protectionist statements that seemed to run counter to where trade had been going up until that point in time.

To answer your question, yes, regimes make all the difference with respect to their view of trade and how it is that they want to pursue it, but even those regimes that back it can change their approach to that with changing economic circumstances.

Mr. Kronick: One the reasons why Canada has been very strong in their response to this idea of putting a sunset clause review into NAFTA every five years or whatever the Trump administration has asked for is for exactly this reason, because governments can change their positions every four or five years. Think about all the uncertainty and disruption that has come out of this threat of NAFTA. Now, imagine that happening every five years. Part of what makes trade agreements successful is the idea that they're very hard to dismantle once they've been put in place. That creates the type of environment for businesses to set up, knowing they're going to have this type of cross-border relationship with other countries. I think Canada should stand firm on that issue.

The Chair: Mr. Kronick and Mr. Hall, thank you very much. You are a tremendous panel and have given us a lot of information. You're obviously extremely competent in your area, and we've benefited from your knowledge today. Thank you very much for being before this committee.

Le sénateur Tkachuk : À mon avis, c'est exactement cela le problème. Les États-Unis vont obtenir ce qu'ils veulent, mais pas nous parce qu'il semble que nous ne sachions pas ce que nous voulons. Si on ne l'exprime pas, si on n'en parle pas, si personne n'en débat et n'explique aux gouverneurs quels sont nos problèmes, alors qu'est-ce qui arrivera?

M. Hall : On utilise le mot « modernisation » des deux côtés de la table. On ne sait pas exactement ce que cela veut dire. On peut espérer que cela signifie qu'on tiendra compte de ce qui avait été oublié.

La sénatrice Unger : J'ai une brève question. Dans quelle mesure, le cas échéant, les changements au gouvernement influent-ils sur ces enjeux? Ils ont certainement eu une incidence.

M. Hall : Ils semblent changer complètement la donne, en fait. Sur le plan idéologique, les croyances d'une personne au sujet du commerce international peuvent avoir une grande influence sur leur façon de procéder.

Ce qui est troublant, je dirais, dans la période d'après-récession, c'est que lorsque l'économie a repris des forces et que tout le monde la stimulait, même les grands défenseurs de la mondialisation et du commerce international semblaient faire demi-tour, dans des régions inusitées comme en Europe occidentale et en Chine, aussi surprenant que cela puisse paraître, et avaient émis des énoncés protectionnistes qui semblaient aller à l'encontre de ce qui s'était fait jusqu'à ce moment-là.

Pour répondre à votre question, oui, les régimes changent complètement la donne avec leur vision du commerce, mais tous les régimes peuvent changer de cap en raison des circonstances économiques changeantes.

M. Kronick : Si le Canada a réagi très fortement à l'idée d'inclure une disposition de temporisation dans l'ALENA qui ferait l'objet d'un examen tous les cinq ans, ou peu importe ce qu'a demandé l'administration Trump, c'est exactement pour cette raison, car les gouvernements peuvent changer de position tous les quatre ou cinq ans. Songez au climat d'incertitude et aux bouleversements qui découlent de cette menace concernant l'ALENA. Imaginez si cela se produisait tous les cinq ans. Ce qui fait le succès de ces accords commerciaux en partie, c'est qu'il est très difficile de les annuler une fois qu'ils ont été mis en place. Cela crée le type d'environnement permettant aux entreprises de s'établir en sachant qu'elles auront ce type de relations transfrontalières. Je pense que le Canada devrait se montrer ferme sur cette question.

Le président : Messieurs Kronick et Hall, merci beaucoup. Vous avez été des témoins remarquables et vous nous avez fourni beaucoup de renseignements. De toute évidence, vous êtes très compétents dans votre domaine, et vos connaissances nous

For our second panel, we welcome, in our hearing room today, Dr. Meredith Lilly, who is Associate Professor and Simon Reisman Chair in International Affairs at the Norman Paterson School of International Affairs at Carleton University; and, by video conference, Dr. Walid Hejazi, Associate Professor of International Business, the Rotman School of Management at the University of Toronto.

Welcome to you both. I would ask if you could each have no more than five minutes of introductory remarks, and then we would ask that you make yourselves available for senators' questions. Who wants to start?

Walid Hejazi, Associate Professor, International Business, Rotman School of Management, University of Toronto, as an individual: Ladies first.

[*Translation*]

Meredith Lilly, Associate Professor and Simon Reisman Chair in International Affairs, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University, as an individual: Good afternoon, honourable senators. Thank you for inviting me to join you today.

[*English*]

It's my pleasure to share with you my research expertise related to the important issues you're considering on competitiveness challenges facing Canadian importers and exporters in North American markets.

I can comment on the impact of proposed U.S. tax measures on Canadian competitiveness, but I'm going to focus my opening remarks directly on trade matters, including the potential U.S. withdrawal from NAFTA and the influence on bilateral trade.

First, let me address the broader political and media narrative around a potential U.S. withdrawal. Since last December, I have become less convinced of this likelihood. Although the risk remains that President Trump could trigger a withdrawal at any time — and certainly we have to prepare for that possibility — it's my assessment that the current risk is lower than it has been since we first started negotiations in August.

Thankfully, since the Montreal round concluded, there is clear public messaging from all three countries that they're all seeking to negotiate and that no single country is looking to scuttle the deal. I think this is vitally important for Canadian importers and

sont très utiles. Merci beaucoup d'avoir comparu devant le comité.

Nous en sommes à notre deuxième groupe de témoins. Nous accueillons Mme Meredith Lilly, professeure agrégée et titulaire de la Chaire des affaires internationales Simon Reisman à la Norman Paterson School of International Affairs de l'Université Carleton, et M. Walid Hejazi, professeur agrégé de commerce international à la Rotman School of Management de l'Université de Toronto, qui comparaît par vidéoconférence.

Je vous souhaite la bienvenue. Je vous demanderais de ne pas prendre plus que cinq minutes chacun pour votre déclaration préliminaire et de répondre aux questions des sénateurs par la suite. Qui veut commencer?

Walid Hejazi, professeur agrégé, commerce international, Rotman School of Management, Université de Toronto, à titre personnel : Les dames d'abord.

[*Français*]

Meredith Lilly, professeure agrégée et titulaire de la Chaire des affaires internationales Simon Reisman, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton, à titre personnel : Bonjour, honorables sénateurs. Je vous remercie de m'avoir invitée à me joindre à vous aujourd'hui.

[*Traduction*]

Je suis ravie de vous parler de mes résultats de recherche sur les questions importantes que vous étudiez concernant les défis liés à la concurrence auxquels font face les importateurs et les exportateurs canadiens dans les marchés nord-américains et mondiaux.

Je peux donner mon point de vue sur les répercussions qu'auront les mesures fiscales proposées aux États-Unis sur la compétitivité du Canada, mais ma déclaration préliminaire portera sur des questions commerciales, dont la possibilité que les États-Unis se retirent de l'ALENA et l'influence sur le commerce bilatéral.

Tout d'abord, permettez-moi de parler de la possibilité que les États-Unis se retirent de l'ALENA dont il est question sur la scène politique et dans les médias. Depuis décembre dernier, je suis de moins en moins convaincue qu'une telle chose peut se produire. Bien qu'il y ait toujours un risque que le président Trump déclenche un processus de retrait à tout moment — et nous devons certainement nous préparer à cette éventualité —, à mon avis, le risque est actuellement plus faible qu'il l'était au début des négociations, en août.

Heureusement, depuis la fin du cycle de négociations de Montréal, les trois pays ont envoyé le message qu'ils veulent négocier et qu'aucun d'entre eux ne veut faire échouer l'entente. Je crois que c'est essentiel pour les importateurs et les

exporters, the vast majority of whom have no particular insight into what goes on at the negotiating table. They rely on media reports for information, and until recently it's my view that those have only amplified their uncertainty. As we know, uncertainty is bad for business.

With that caveat, I'll outline several important factors that should be considered in the event of a withdrawal, as well as steps I would recommend the government take to prepare.

The first pertains to Canada-U.S. border crossings of traded goods. Last year I supervised a group of masters students led by Matthew Smith, a former student who is now a graduate, I'm pleased to say. It was focused on the bilateral trade consequences of border thickening between Canada and the U.S. following the 9/11 attacks on the U.S. Obviously the circumstances of 2001 are very different than the circumstances today, but we share the possibility that a U.S. administration may introduce broader processes that could negatively impact trade between our countries.

To better understand the long-term lessons we might learn from 9/11, we conducted a systematic review of 13 years of research on the consequences of post-9/11 security measures on bilateral trade. Overall, we found that Canada was more negatively impacted than the U.S.; sectors that are not very integrated were actually the most damaged; small businesses in Canada faced unique challenges that reduced their ability to trade with the U.S.; and Canada-U.S. passenger car flows were dramatically reduced over this period.

While government-led initiatives such as the Free and Secure Trade program, FAST, mitigated some of these challenges and were quite effective, they overall have been underutilized, largely due to the costs and bureaucracy involved.

I previously submitted to the committee a summary of the findings of that paper, and I'd be happy to answer any of your questions about that.

Before I do that, I would like to raise two other issues about a potential withdrawal of the U.S. from NAFTA. The first pertains to the widely held view that in a post-NAFTA scenario, WTO MFN — most favoured nation — tariffs would come into effect. On most traded goods between Canada and the U.S., these tariffs would be zero, and in sectors such as automotive, they would be 2.5 per cent. Some research on NAFTA rules of origin has also demonstrated how even the current rules we have in place are too onerous, leading many businesses not to even seek to use NAFTA preferences for tariff-free treatment.

exportateurs canadiens dont la grande majorité ne sait pas ce qui se passe exactement à la table des négociations. Ils s'en remettent aux reportages des médias pour obtenir des renseignements qui, jusqu'à tout récemment, n'ont fait qu'accentuer l'incertitude, à mon avis. Comme nous le savons, l'incertitude nuit aux affaires.

Ceci dit, je vais décrire plusieurs facteurs importants qui devraient être pris en considération advenant un retrait. Je recommanderai également des mesures que le gouvernement devrait prendre pour se préparer.

Le premier facteur concerne le passage de produits commerciaux à la frontière canado-américaine. L'an dernier, j'ai supervisé un groupe d'étudiants en maîtrise dirigé par Matthew Smith, un ancien étudiant maintenant diplômé — je suis ravie de le dire. Il s'agissait d'examiner les conséquences du resserrement des contrôles à la frontière sur le commerce bilatéral depuis les attentats du 11 septembre. De toute évidence, les circonstances de 2001 diffèrent énormément de celles d'aujourd'hui, mais il est possible qu'une administration américaine établisse des processus plus vastes qui pourraient avoir des répercussions négatives sur les échanges commerciaux entre nos deux pays.

Pour mieux comprendre les leçons à tirer à long terme, nous avons fait une revue systématique de 13 ans de recherche sur les conséquences des mesures de sécurité qui ont été prises sur les échanges bilatéraux après le 11 septembre. Globalement, nous avons constaté que le Canada en souffrait davantage que les États-Unis; que les secteurs qui ne sont pas très intégrés étaient, en fait, les plus touchés; que les petites entreprises canadiennes étaient confrontées à des défis uniques réduisant leur capacité de faire des échanges avec les États-Unis; et que la circulation d'automobiles à la frontière avait diminué considérablement au cours de cette période.

Bien que des initiatives dirigées par le gouvernement, comme le Programme d'expéditions rapides et sécuritaires — le Programme EXPRES — ait permis d'atténuer une partie de ces problèmes et se sont révélées très efficaces, globalement, elles ont été sous-utilisées en grande partie à cause des coûts et de la bureaucratie.

J'ai fourni au comité un résumé des conclusions de l'étude, et je serai ravie de répondre à toute question sur le sujet.

Auparavant, j'aimerais soulever deux autres points concernant la possibilité que les États-Unis se retirent de l'ALENA. Le premier porte sur le point de vue répandu selon lequel dans un scénario d'après-ALENA, le tarif de la NPF — nation la plus favorisée — selon les règles de l'OMC s'appliquerait. Pour la plupart des biens échangés entre le Canada et les États-Unis, il n'y aurait aucun tarif, et dans des secteurs comme celui de l'automobile, il serait de 2,5 p. 100. De plus, des études sur les règles d'origine de l'ALENA indiquent que même les règles actuelles sont trop lourdes, ce qui fait en sorte que de

But this belief that WTO status quo tariffs would come into effect has led some NAFTA commentators to conclude that the situation would really not be very negative if the U.S. withdrew from the agreement. I have very little confidence that the U.S. administration would simply revert to existing WTO tariff schedules if it were to pursue the nuclear option on NAFTA. It is my recommendation that if it has not already done so, the government should consider other scenarios that would include much steeper tariffs, as well as the imposition of non-tariff barriers between our two countries.

The other issue I'd like to touch on surrounds temporary entry provisions in trade agreements. In the North American context, it's NAFTA TN visa that allows many Canadian professionals to work in the U.S. rather than having to subscribe to the U.S. H-1B visa that's used by countries that don't have temporary entry provisions in place.

Concerns in the U.S. around reforms to both NAFTA and the H-1B program have recently been working in Canada's favour. Anecdotally, I think we all have heard stories where we appear to have attracted some businesses and U.S.-based workers north as a result, particularly in the high-tech sector. In my view, this is very positive for Canada. However, moving forward, I think it remains to be seen whether our more open immigration system can compete with major changes in the U.S. that increase attractiveness for investment there relative to Canada, such as corporate tax reform. This is an area I'm currently researching.

I would be happy to answer questions around this or other areas regarding the negotiation.

The Chair: Thank you very much, Dr. Lilly.

Dr. Hejazi.

Mr. Hejazi: Thank you for the opportunity to present before the committee. I do apologize that I was not able to come to Ottawa to be there in person, but after all, it is Valentine's Day, and I have a dinner date with my wife later today.

I agree with Dr. Lilly that the likelihood of a NAFTA withdrawal is much lower today than it has been for some time. I'll focus my comments broadly and then talk about what I believe the focus of trade policy should be.

nombreuses entreprises ne cherchent même pas à utiliser l'avantage préférentiel conféré par l'ALENA concernant l'exemption de tarif.

Or, cette idée selon laquelle ces tarifs s'appliqueraient a amené des commentateurs à conclure que la situation ne serait vraiment pas aussi négative qu'on le croit si les États-Unis se retiraient de l'accord. Je doute fort que l'administration américaine revienne simplement aux listes tarifaires de l'OMC si elle devait faire exploser l'ALENA. Je recommande que, s'il ne l'a pas déjà fait, le gouvernement se penche sur d'autres scénarios qui incluraient l'imposition de tarifs beaucoup plus élevés et de barrières non tarifaires entre nos deux pays.

L'autre question dont j'aimerais parler concerne les dispositions relatives au séjour temporaire que comprennent les accords commerciaux. Dans le contexte nord-américain, c'est le visa TN qui permet à de nombreux professionnels canadiens de travailler aux États-Unis. Ils n'ont pas à obtenir le visa H-1B utilisé par des pays pour lesquels il n'existe pas de dispositions relatives au séjour temporaire.

Récemment, des préoccupations aux États-Unis, concernant tant la réforme de l'ALENA que du programme de visa H-1B, ont joué en faveur du Canada. Soit dit en passant, je crois que nous avons tous entendu des histoires selon lesquelles il semble que nous ayons attiré des entreprises et des travailleurs basés aux États-Unis dans le Nord en conséquence, en particulier dans le secteur de la technologie de pointe. À mon avis, c'est très positif pour le Canada. Cependant, je crois qu'il reste à savoir si notre système d'immigration plus ouvert peut rivaliser avec des changements majeurs aux États-Unis qui rendent ce pays plus attrayant que le Canada sur le plan des investissements, comme la réforme de l'impôt sur les sociétés. C'est une question que je suis en train d'étudier.

Je serai ravie de répondre aux questions sur le sujet ou sur d'autres questions touchant les négociations.

Le président : Merci beaucoup, madame Lilly.

Monsieur Hejazi.

M. Hejazi : Je vous remercie de me donner la possibilité de témoigner devant le comité. Je suis désolé de ne pas avoir pu me rendre à Ottawa, mais après tout, c'est aujourd'hui la Saint-Valentin, et j'ai rendez-vous avec ma femme pour souper.

Je suis du même avis que Mme Lilly : la possibilité d'un retrait de l'ALENA est beaucoup moins élevée aujourd'hui qu'elle ne l'a été pendant un certain temps. Je ferai des observations générales et je parlerai de ce que devrait être l'orientation de la politique commerciale.

We've heard it many times that Canada is a trading nation. Much of our prosperity and millions of Canadian jobs are directly tied to links to the global economy. This includes trade with the U.S. and globally, although we know three quarters of our trade is with one partner, the U.S., which leaves us extremely vulnerable to political developments there. I believe an important component of Canada's trade policy is to enable Canadian companies to be globally competitive in the U.S. and beyond. I've undertaken a lot of research on these issues, and I'd like to share with the committee two findings that relate directly to the competitiveness and productivity of Canadian firms and their links with the global economy.

With my colleague Dr. Jianmin Tang at the Strategy, Research and Results Branch of Innovation, Science and Economic Development Canada, we have used detailed information for every company operating in Canada at the firm level to study the competitiveness and productivity of these firms. Attached to my submission is a beautiful graph that looks at productivity of firms, depending upon their engagement in the global economy. As the figure shows for manufacturing, Canadian firms engaged in the global economy are larger in terms of output, are more capital-intensive, pay higher wages and have higher productivity. Stated differently, firms engaged in the global economy are more competitive and more productive relative to domestic firms.

Furthermore — and I want to underline this — these firms have higher productivity *ex ante*. What do I mean by that? These firms are good firms before they participate in the global economy, and this motivates what I believe to be one of the most important pillars of trade policy: ensuring Canadian companies are enabled to be productive and innovative so they're able to compete in the global economy. We must ensure the environment within Canada is conducive to allowing firms to be innovative, productive and competitive.

In a second study that is soon to be released by Global Affairs Canada, Professor Daniel Trefler and I demonstrate the significantly negative impact protections on Canadian inward foreign-direct investment have on productivity of Canadian firms. Such protections inhibit the ability of Canadian firms to meet the threshold levels of productivity and innovation needed to compete successfully in the global economy.

A question that has always been asked in our history is: Are Canadians hewers of wood or drawers of water? Canadian exports can be commodities or undifferentiated goods and services, or Canadian exports could be much more innovative and differentiated. When the Canadian dollar appreciated from

Nous l'avons entendu à maintes reprises : le Canada est un pays commerçant. Une grande partie de notre prospérité et des millions d'emplois canadiens est directement associée à des liens avec l'économie mondiale. Cela inclut les échanges avec les États-Unis et d'autres pays, bien que nous sachions que trois quarts de nos échanges commerciaux se font avec un seul partenaire, les États-Unis, ce qui nous rend extrêmement vulnérables aux changements politiques du pays. Je crois qu'un des éléments importants de la politique commerciale du Canada, c'est qu'elle doit permettre à des entreprises canadiennes de soutenir la concurrence mondiale aux États-Unis et ailleurs. J'ai fait de nombreuses recherches sur ces questions, et j'aimerais parler au comité de deux constatations qui touchent directement la compétitivité et la productivité des entreprises canadiennes et leurs liens avec l'économie mondiale.

Jianmin Tang, collègue de la Direction des stratégies, de la recherche et des résultats à Innovation, Sciences et Développement économique Canada, et moi avons utilisé des renseignements détaillés pour chaque entreprise établie au Canada afin d'examiner sa compétitivité et sa productivité. Le document que je vous ai fourni contient un beau graphique sur la productivité des entreprises, en fonction de leur participation à l'économie mondiale. Comme l'indique le graphique, sur le plan de la fabrication, les entreprises canadiennes qui participent à l'économie mondiale sont des entreprises à forte intensité capitalistique qui paient de meilleurs salaires et ont une productivité plus élevée. Autrement dit, les entreprises qui participent à l'économie mondiale sont plus compétitives et productives que celles qui se limitent au marché canadien.

De plus — et je veux insister là-dessus —, ces entreprises ont une plus grande productivité *ex ante*. Qu'est-ce que j'entends par là? Ce sont de bonnes entreprises avant même qu'elles participent à l'économie mondiale, et il en résulte ce que je crois être l'un des plus importants piliers des politiques commerciales : veiller à ce que les entreprises canadiennes puissent être productives et novatrices de sorte qu'elles soient en mesure de se tailler une place dans l'économie mondiale. Nous devons nous assurer que les conditions au Canada favorisent l'innovation, la productivité et la compétitivité des entreprises.

Dans une deuxième étude qui sera bientôt publiée par Affaires mondiales Canada, M. Daniel Trefler et moi montrons les répercussions très néfastes qu'ont les mesures de protection visant l'investissement direct étranger sur la productivité des entreprises canadiennes. De telles mesures empêchent les entreprises canadiennes d'atteindre les niveaux de productivité et d'innovation nécessaires pour soutenir la concurrence dans l'économie mondiale.

Une question s'est toujours posée au cours de notre histoire : les Canadiens sont-ils des bûcherons ou des porteurs d'eau? Le Canada peut exporter des produits de base ou des biens et services indifférenciés, ou les exportations canadiennes pourraient être beaucoup plus novatrices et différenciées.

62 cents U.S. to parity between 2002 and 2007, it was the least differentiated, least innovative products that Canada exported that took the biggest hit. The most innovative products served as a more robust source of Canadian prosperity. Canadian firms and the Canadian economy more generally must embrace a more innovative stance.

With respect to the three points you asked us to consider directly — possible withdrawal, recent changes in U.S. federal corporate taxes, and rising interest rates — I wrote an op-ed in the *Hill Times* just a few weeks ago, and there are five issues still front and centre in the dispute.

Obviously, the preference for us is for NAFTA to survive, but Canada cannot stay under any circumstance. This view is further supported by recent U.S. tax changes. Those tax changes along with, for example, the sunset clause would be detrimental to the Canadian economy and would encourage companies to move their facilities outside of Canada into the U.S. I would argue that a sunset clause or eliminating the dispute-settlement mechanism from NAFTA — in my opinion, Canada should walk away.

In summary, to enhance the competitiveness of Canadian firms and ensure they're able to compete in the global economy, Canadian trade policy must ensure Canadian companies, one, are not tax-disadvantaged; two, have access to talent, technology and innovation; and, three, have access to export markets not only in the U.S. but globally.

Thank you very much.

The Chair: That's very helpful. Thank you very much, professor.

We'll go to questions, starting with our deputy chair.

Senator Stewart Olsen: I have a brief question to both of you.

You've both mentioned "if the worst happens," but even if the worst doesn't happen, where should Canada start to encourage our own innovation and increase our productivity? I know it's a big question, but I'd love to hear a few bullets on it.

Ms. Lilly: I'd like us not to focus a lot on "if the worst happens." Where Canada should be focused is certainly around innovation. It is really important, as are skills training and

Lorsque la valeur du dollar canadien est passée de 62 cents américains à la parité, entre 2002 et 2007, ce sont les produits canadiens exportés les moins différenciés et les moins novateurs qui ont été les plus durement touchés. Les produits les plus novateurs ont favorisé plus fortement la prospérité canadienne. Les entreprises canadiennes et l'économie canadienne, plus généralement, doivent prendre une place plus novatrice.

En ce qui concerne les trois points dont vous nous avez demandé de tenir compte — retrait possible, récents changements apportés à l'impôt fédéral des sociétés aux États-Unis et hausse des taux d'intérêt —, j'ai écrit une lettre d'opinion dans le *Hill Times* il y a à peine quelques semaines, et cinq questions sont toujours très présentes dans le différend.

Évidemment, nous préférerions que l'ALENA soit maintenu, mais le Canada ne peut pas rester signataire à n'importe quel prix. Les changements fiscaux apportés récemment aux États-Unis viennent appuyer ce point de vue. Ces changements fiscaux, parallèlement à, par exemple, la disposition de temporisation, nuiraient à l'économie canadienne et inciteraient les entreprises à déménager leurs installations à l'extérieur du Canada, aux États-Unis. Je dirais que si une disposition de temporisation est adoptée ou que le mécanisme de règlement des différends inclus dans l'ALENA est éliminé, à mon avis, le Canada devrait se retirer.

Bref, pour que la compétitivité des entreprises canadiennes s'améliore et que ces entreprises puissent être compétitives dans l'économie mondiale, il faut que la politique commerciale canadienne garantisse, premièrement, que les entreprises canadiennes ne soient pas désavantagées sur le plan fiscal; deuxièmement, qu'elles aient accès aux talents, aux technologies et à l'innovation; et, troisièmement, qu'elles aient accès à des marchés d'exportation non seulement aux États-Unis, mais ailleurs.

Merci beaucoup.

Le président : C'est très utile. Merci beaucoup, monsieur.

Nous passons aux questions. C'est notre vice-présidente qui commence.

La sénatrice Stewart Olsen : J'ai une brève question qui s'adresse aux deux témoins.

Vous avez tous les deux parlé de la « pire éventualité », mais même si le pire n'arrivait pas, que devrait faire le Canada en premier lieu pour favoriser l'innovation et accroître la productivité au pays? Je sais que c'est une grande question, mais j'aimerais entendre quelques réponses.

Mme Lilly : J'aimerais que nous ne passions pas trop de temps à envisager le pire. Il est certain que le Canada devrait axer ses efforts sur l'innovation. C'est un élément très important,

retraining and lifelong learning. I know that the G7 will be focused on this in the coming year and it is a priority of the government, so that is a good thing.

I think some of the difficulties that we have seen with our relationship with the United States stem from a group of citizens who have been left behind either through trade or through technological change. I honestly think that this requires a fundamental shift in the way we think about skills and training and education. That is something I think we should focus on.

There are also certainly areas from a straight trade perspective we could focus on now. One of the things I think is important to look at is the FAST program, which allows those who are qualified to cross the border very efficiently and it allows cross-border trade to improve much better for those individuals.

Qualifying for that program is difficult, onerous and expensive. You have to do things like have a zero criminal record check if you are a truck driver. They were born out of a security-heavy period following 9/11. I see us moving towards that again on the U.S. side, where there is a security-focused government and administration, whether that is an evidence-based view.

I think that on the Canadian side we could certainly do more to help streamline processes of crossing the border, which would help enhance productivity and trade.

Mr. Hejazi: To add to that, we have to think of the mindset of corporations in Canada and why they do so much trade with the United States; as we know, it is 70 per cent of our trade. The profit-maximizing strategy for any company in Canada is to go into the U.S. because of its size, proximity and similarity, and I could go on and on.

The first point is that as the cost to do business in the U.S. goes up, that would hurt Canadian companies. Most importantly it will force Canadian companies to go to another alternative that's on a lower level of profit, so it will hurt Canadian companies. The question is: How much?

I think we need to be doing the following.

First, Canadian policymakers, and Canadian trade policy, need to open more markets for Canada. We need to have more market access in China, India or wherever it is that we can be. It is currently so costly to operate in those markets that that leaves the U.S. as the profit-maximizing place to do business. We have to

tout comme la formation et le perfectionnement professionnels ainsi que l'apprentissage continu. Je sais que le G7 mettra l'accent là-dessus au cours de l'année à venir et que c'est une priorité du gouvernement. Par conséquent, c'est une bonne chose.

Je pense que certaines des difficultés que nous avons rencontrées dans notre relation avec les États-Unis résultent du fait qu'un groupe de citoyens ont été laissés pour compte soit à cause du commerce, soit à cause de changements technologiques. Je crois sincèrement qu'un changement majeur s'impose dans notre façon de voir les compétences et la formation. C'est un aspect sur lequel il nous faut nous concentrer.

En outre, strictement du point de vue commercial, il y a certes des aspects sur lesquels nous pourrions axer nos efforts. Il est important d'examiner entre autres le Programme EXPRES, qui permet à ceux qui remplissent les conditions requises de traverser la frontière de façon très efficace et cela contribue à améliorer grandement les échanges transfrontaliers pour ces personnes.

Se qualifier pour ce programme est difficile et coûte cher. Un camionneur ne doit pas avoir d'antécédents criminels, par exemple. Cela découle d'une période très axée sur la sécurité qui a suivi le 11 septembre. Je nous vois avancer dans cette direction encore une fois du côté des États-Unis, dont le gouvernement et l'administration sont axés sur la sécurité, que ce soit fondé sur des faits ou non.

Je pense qu'au Canada, nous pourrions assurément en faire plus et simplifier les processus à suivre pour traverser la frontière, ce qui se traduirait par une augmentation de la productivité et un renforcement des échanges commerciaux.

M. Hejazi : J'ajouterais que nous devons penser à la mentalité des entreprises au Canada et aux raisons pour lesquelles elles font autant d'échanges avec les États-Unis; comme nous le savons, 70 p. 100 de nos échanges commerciaux se font avec ce pays. Toute entreprise canadienne qui voudra maximiser ses profits ira aux États-Unis en raison de la taille et de la proximité de ce pays et des similarités entre nos deux pays, et je pourrais continuer.

La première chose, c'est que si faire des affaires aux États-Unis coûte plus cher, cela nuira aux entreprises canadiennes. Surtout, des entreprises canadiennes seront forcées de choisir une autre option qui rapporte moins, ce qui leur fera mal. Il faut se demander à quel point ce sera le cas.

Voici ce que nous devons faire, à mon avis.

Premièrement, il faut que les décideurs canadiens, et la politique commerciale canadienne, créent des débouchés pour le Canada. Nous devons avoir accès à un plus grand nombre de marchés, comme en Chine, en Inde, ou peu importe où c'est possible. À l'heure actuelle, exploiter ces marchés coûte

bring down the costs of doing business in these other markets, making market access number one.

Number two is innovation, and I can't stress this enough. Even if you look at our exports of unprocessed and processed natural resources, Canada has an enormous trade surplus in unprocessed natural resources. We export a lot of stuff directly out of the ground, but we have a huge trade deficit when it comes to processed resources.

We need to change the mindset in Canada, I would argue, away from this notion of hewers of wood and drawers of water to a more innovation-based mentality. I could speak to that extensively, but I want to make one more point which I think is very important.

On Monday, I was in Oakville at a company that exports chemicals to 50 countries around the world. The question I put to the CEO was: What was the most difficult part of your challenge as a Canadian company in Oakville, Ontario, trying to penetrate global markets? His response was that among all of the people with whom he interacts with in government to try to help him get access to these markets or to help with our patents and protecting intellectual property, there is no sense of urgency.

I want to quote from a report from the World Economic Forum:

> The survey suggests that Canada's business community views inefficient government bureaucracy as the single most problematic factor in doing business. This is not an area that any major government is currently addressing in an assertive way.

To go back to my opening statement, I would argue the Canadian government needs to open more markets for Canadian companies, and it needs to enable Canadian companies to be more innovative and allow them to get into these foreign markets.

Senator Tkachuk: Ms. Lilly, I was reading a tweet that quoted you:

> America first doesn't concern me . . . . America alone is the more dangerous sentiment.

I'm sure you must have been relieved at the Davos statement by President Trump, but you had said you were initially concerned that President Trump would be tearing up the free trade agreement, as the government a couple of weeks ago was on a quite a media effort to convince Canadians that that was going to be the case. I thought that was a horrible strategy, but nonetheless they were doing it.

tellement cher, que les États-Unis restent l'endroit où l'on maximise les profits. Nous devons faire en sorte que faire des affaires dans ces autres marchés coûte moins cher, en faisant de l'accès aux marchés la priorité.

Deuxièmement, il faut innover, et je n'insisterai jamais assez là-dessus. Même du côté des ressources naturelles brutes ou transformées que nous exportons, le Canada a un énorme excédent commercial du côté des ressources naturelles brutes. Nous exportons beaucoup de ressources extraites directement du territoire, mais nous avons un énorme déficit commercial lorsqu'il s'agit des ressources transformées.

Il est temps que le Canada se défasse de son image « de bûcherons et de porteurs d'eau » et adopte une mentalité beaucoup plus axée sur l'innovation. Je pourrais vous en parler longuement, mais je vais me limiter à une seule observation que je considère comme très importante.

Lundi dernier, j'étais à Oakville, dans une entreprise qui exporte des produits chimiques dans 50 pays partout dans le monde. J'ai demandé au PDG ce qui était le plus difficile pour une entreprise canadienne d'Oakville, en Ontario, qui veut pénétrer les marchés internationaux. Il m'a répondu que parmi les gens avec qui il interagissait au sein du gouvernement, qui l'aidaient à avoir accès à ces marchés ou à protéger ses brevets et la propriété intellectuelle, il n'y avait aucun sentiment d'urgence.

J'aimerais citer un extrait d'un rapport du Forum économique mondial :

> L'enquête révèle que les entreprises canadiennes considèrent l'inefficacité de la bureaucratie gouvernementale comme étant l'un des principaux obstacles à leurs activités commerciales. Le gouvernement ne semble pas déterminé à s'attaquer à cette question.

Pour revenir à ma déclaration, sachez que le gouvernement canadien doit trouver de nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes et leur permettre d'être plus innovatrices pour qu'elles puissent percer sur ces marchés étrangers.

Le sénateur Tkachuk : Madame Lilly, j'ai lu un de vos gazouillis qui se lit comme suit :

> L'Amérique d'abord ne m'inquiète pas... Le risque est que l'Amérique d'abord finisse par se traduire par l'Amérique seule.

Je suis sûr que vous avez été soulagée par la déclaration du président Trump à Davos, mais vous avez dit que vous craigniez au départ que le président Trump déchire l'accord de libre-échange, étant donné que le gouvernement, il y a quelques semaines, a engagé un effort médiatique pour convaincre les Canadiens que c'est ce qui allait arriver. J'ai trouvé que c'était

What evidence did you have at that time? I never got the impression they were going to tear up the agreement. Some people did, but no one ever said it.

Ms. Lilly: I have fairly strong views about this because in January, when we started to hear a lot of talk that possibly the Americans were ready to withdraw at any moment, I started to fact check and there was no evidence that that was going to occur. I got calls from many media organizations. I said to some of them that I didn't think this is a story and to others I said, "If I come on your show, I'm going to explain why this isn't a story," and many of them didn't even want to carry that message. It is not sensational and it doesn't get head lines: no story here.

There was an anonymous story — well, it was written by a real person whose name is known — that cited unnamed officials on the Canadian side who said that withdrawal by the Trump administration was imminent. The same day, U.S.-based journalists who take their jobs very seriously went to the White House and said, "This is what is happening in Canada; what do you say about this?" And the White House immediately denied the story.

I have been quite concerned by this narrative that has been out there publicly because at least for the last couple of months I haven't seen any evidence beyond a journalistic desire in Canada to push forward with this story.

Senator Tkachuk: I will ask you both the same question I asked the other two panellists. What do you think are the main impediments to the agreement with the Americans in negotiation?

I haven't seen or heard any statements about what we want in the agreement. It's basically about what the Americans want. It's not only them saying it; we're also saying it. Are there any areas we should look for to get a better deal with the Americans while they are negotiating with us on getting a better deal?

Mr. Hejazi: I'll start with the second question about how one-sided this has been, and I really think it speaks to the weakness of the Canadian position.

I agree with Dr. Lilly regarding this entire renegotiation threat. When you look at this from a rational perspective and from a game-theory perspective and you look at repeated games, all of the theory would say that the two parties would come together and make a decision that's in their best interests over the long term.

une très mauvaise stratégie, mais il n'en demeure pas moins que c'est ce qui a été fait.

Quelle preuve aviez-vous à ce moment-là? Je n'ai jamais eu l'impression qu'ils allaient déchirer l'entente. Certaines personnes le croyaient, mais personne ne l'a jamais dit.

Mme Lilly : J'ai des opinions bien arrêtées là-dessus, car en janvier dernier, lorsqu'on a commencé à parler de la possibilité que les Américains se retirent de l'accord, j'ai commencé à vérifier les faits et il n'y avait effectivement aucune preuve à cet effet. De nombreuses organisations médiatiques m'ont contactée. J'ai dit à certaines d'entre elles qu'il n'y avait rien à dire là-dessus, et j'ai dit à d'autres que si on m'invitait à une émission, je leur expliquerais pourquoi il en est ainsi, mais bon nombre d'entre elles ne voulaient même pas transmettre ce message. Ce n'est pas sensationnaliste et cela ne fait pas la manchette : il n'y a rien à raconter.

Il y a eu un article anonyme — en fait, il a été rédigé par une personne dont on connaît l'identité — qui citait des représentants canadiens non identifiés selon lesquels le retrait par l'administration Trump était imminent. Le jour même, des journalistes aux États-Unis qui prennent leur travail très sérieux se sont rendus à la Maison-Blanche et ont dit : « Voici ce qui se passe au Canada; qu'allez-vous faire? », et la Maison-Blanche a immédiatement nié toute l'histoire.

Je suis effectivement très préoccupée par ce qui se dit sur la place publique, car au cours des derniers mois, rien ne nous a laissés croire que cela allait se produire, mise à part une volonté des journalistes ici au Canada de maintenir cette histoire.

Le sénateur Tkachuk : Je vais vous poser la même question que j'ai posée aux deux autres témoins. Selon vous, quels sont les principaux obstacles à la conclusion d'un accord avec les Américains?

Je n'ai pas vu ni entendu aucune déclaration sur ce que nous voulons dans l'accord. Il s'agit essentiellement de ce que veulent les Américains. Il n'y a pas que leur opinion qui compte; nous avons aussi notre mot à dire. Y a-t-il des secteurs en particulier sur lesquels nous devrions nous pencher pour obtenir mieux alors que les Américains négocient pour conclure une meilleure entente avec nous?

M. Hejazi : Je vais commencer par votre deuxième question sur la mesure dans laquelle il s'agit d'une entente à sens unique. Je crois sincèrement que cela témoigne de la faiblesse de la position du Canada.

Je suis d'accord avec Mme Lilly sur le fait qu'il y a une menace qui plane sur toute cette renégociation. Lorsqu'on essaie de raisonner tout cela et de voir quels sont les gains, on dit que les deux parties vont finir par s'entendre et prendre une décision dans leur intérêt respectif.

In my opinion, if the NAFTA were to be cancelled it would hurt the Americans a lot more than if they were to leave the status quo. If you went at this with a purely rational game-theory perspective, I wouldn't worry.

The problem is that Donald Trump is really thinking about this from a political perspective. In my opinion, he wants to be able to say to his electorate, "Here is another campaign promise I delivered." He wants to get past the next election. I think he's willing to give up a lot of economic gains if he can get the political games.

I'm disappointed that really the whole focus has been on what the Americans want: The Americans want to get rid of dispute settlement; the Americans want to have a sunset clause. While admirable, all of the Canadian proposals are to have sort of a next generation, progressive type of policy. They are admirable, but I don't think they have legs. That's more about the narrative and the DNA of the government. I don't think we're going to get a chapter on gender rights or indigenous communities, and so on.

The weakness is that this has been an American aggression against Canada vis-à-vis the negotiations. The only impediment to getting a deal for Canada is the political calculations in the U.S., which is outside of our hands.

Ms. Lilly: I would agree with all of that. I would add a couple of things.

The areas of real difficulty moving forward we know are going to be around dispute settlement. Certainly auto rules of origin will be a major issue. There are two parts of that. There is the 50 per cent country-specific rule of origin, which is a non-starter and not something that Mexico and Canada should agree to. Then there is the 85 per cent regional rule, which is complicated and difficult for its own reasons but is something the countries can negotiate on.

There is also the sunset clause, which has been discussed already. It's my view that Canada shouldn't sign a trade agreement that includes a five-year sunset clause. However, the compromise put forward by Mexico, which Canada supports, is a good one and will be the best the Americans will get. I'll be surprised if the Americans don't take it because they've been told by their own side. It is a negotiating position and not a deeply held interest.

Procurement will be difficult and will get ugly. I think dairy, at least on the Canadian side, will be difficult.

À mon avis, si on annulait l'ALENA, cela ferait encore plus mal aux Américains que si on maintenait le statu quo. Si on regarde cela d'un point de vue purement rationnel, je ne m'inquiéterais pas.

Le problème, c'est que Donald Trump agit dans une optique politique. À mon avis, il veut pouvoir dire à son électorat : « Voici une autre promesse électorale que j'ai respectée. » Il veut se rendre aux prochaines élections. Je pense qu'il est prêt à renoncer à de nombreux gains économiques s'il peut obtenir des gains politiques.

Je suis déçu qu'on se concentre uniquement sur ce que veulent les Américains : les Américains veulent se débarrasser du mécanisme de règlement des différends; ils veulent une clause de temporisation. Bien qu'elles soient admirables, toutes les propositions canadiennes consistent à établir la prochaine génération de politiques progressistes. Tout cela est bien louable, mais je ne crois pas que cela tienne la route. Il s'agit davantage de l'histoire et des gènes du gouvernement. Je ne pense pas qu'on va avoir un chapitre sur l'égalité des sexes ou les communautés autochtones, par exemple.

La faiblesse, c'est qu'il s'agit ici d'une agression des États-Unis contre le Canada par rapport aux négociations. Le seul obstacle à l'obtention d'une entente pour le Canada, ce sont les calculs politiques aux États-Unis, mais on n'a aucun contrôle là-dessus.

Mme Lilly : Je suis d'accord avec tout ce qui a été dit, mais je vais faire quelques remarques.

Nous savons qu'il y a certains secteurs qui seront plus difficiles à négocier, notamment le règlement des différends. Chose certaine, les règles sur l'origine des pièces d'automobiles poseront problème. Il y a deux volets. Tout d'abord, il y a la règle d'origine principale dotée d'une limite de 50 p. 100, qui est un non-sens et à laquelle le Mexique et le Canada ne devraient pas adhérer. Il y a ensuite la règle régionale des 85 p. 100, qui est assez compliquée et difficile pour certaines raisons, mais qui pourrait certainement faire l'objet de négociations.

Il y a aussi la disposition de temporisation, dont on a déjà parlé. Selon moi, le Canada ne devrait pas signer un accord de libre-échange qui renferme une clause de temporisation de cinq ans. Cependant, le compromis proposé par le Mexique, auquel le Canada est favorable, est un excellent compromis et ce sera le mieux que les Américains pourront obtenir. Je serais d'ailleurs surprise que les Américains le refusent; c'est une position de négociation et non pas un intérêt profond.

Il sera extrêmement difficile de s'entendre sur la question des marchés publics. Pour ce qui est des produits laitiers, du moins du côté canadien, je crois que ce sera également ardu.

With respect to what Canada wants, there is the modernization agenda. We were signatories to TPP and continue to be. Many of the things that we got out of TPP we want to see a modernized NAFTA. That's good.

However, some specific things Canada would like from the United States that don't get a lot of play — and it's my view that certainly behind closed doors these positions would be advanced — include making gains on procurement. We really do want to make gains on procurement. The difficulty is that the United States wants to be more retaliatory in that area.

Sugar does not get discussed. Canada has almost no access to the United States sugar market, but, problematically, Mexico and the United States signed a separate sugar agreement which essentially took sugar off the NAFTA table. What would Canada like? Our sugar beet farmers would really like sugar.

Temporary entry would have been one of Canada's number one asks. We didn't get it in TPP. It has not been listed by Robert Lighthizer in his consultation document to Congress. The consultation document is important because it forms a legal requirement in the United States that's part of their consultation phase. If you don't see something in that 17-page document that was released in August and updated in October, it means the United States, from their perspective, has no mandate to negotiate these issues. Within the United States they are saying this is off the table. That's something Canada really wants, but I'm not optimistic we are going to get it.

Those are a few things that I know we want.

The Chair: That is very helpful. Thank you very much.

Senator Marwah: Dr. Hejazi, you made a comment that I agree with completely, namely, that the control and management of our IP is absolutely crucial. In my judgment, if we don't control and manage that, we run the risk of becoming what I call a colony of the countries that do control it in the future.

What are we not doing in that regard? What can we do more in terms of managing IP? I worry about encouraging the "Googles" to come here rather than encouraging all entrepreneurs to grow and become bigger. What should we be doing? I'd like both your views on that.

Mr. Hejazi: This is the million dollar question and is something we have been working on for years and years: What explains Canada's lack of innovative capacity. There are lots of hypotheses that we could go through, but what is really important is Canadian companies need to be incented to be much more global beyond the U.S. — operating in the U.S. is

Quant à ce que veut le Canada, sachez que nous prônons la modernisation. Nous étions signataires du PTP et nous continuons de l'être. Nous voulons donc les mêmes choses qui se trouvent dans le PTP afin d'avoir un ALENA moderne.

En revanche, je pense que le Canada pourrait davantage faire connaître sa position derrière des portes closes — y compris réaliser des gains au chapitre des marchés publics. Nous voulons réellement progresser dans ce dossier. Le problème, c'est que les États-Unis veulent être plus agressifs dans ce domaine.

Le sucre ne fait pas partie des discussions. Le Canada n'a presque pas accès au marché du sucre américain, mais ce qui est problématique, c'est que le Mexique et les États-Unis ont signé un accord distinct qui a essentiellement éliminé le sucre des négociations de l'ALENA. Qu'est-ce que souhaite le Canada? Nos producteurs de betteraves à sucre aimeraient certainement élargir leur marché.

L'entrée temporaire aurait été l'une des principales demandes du Canada. Nous ne l'avons pas obtenue dans le cadre du PTP. Cela n'a pas été mentionné par Robert Lighthizer dans son document de consultation déposé au Congrès. Ce document est très important parce qu'il renferme les obligations légales qui feront partie des consultations. Si certaines questions ne figurent pas dans ce document de 17 pages, publié en août et mis à jour en octobre, cela signifie que les États-Unis n'ont pas reçu le mandat de les négocier. Par conséquent, du côté des États-Unis, la question de l'entrée temporaire est exclue des négociations, alors même si c'est une chose à laquelle tient beaucoup le Canada, je n'ai pas bon espoir que nous allons l'obtenir.

Voilà donc certaines des choses qui sont importantes pour le Canada, à ma connaissance.

Le président : C'est très utile. Merci beaucoup.

Le sénateur Marwah : Monsieur Hejazi, je suis tout à fait d'accord avec vous lorsque vous dites que le contrôle et la gestion de notre PI sont absolument cruciaux, autrement, nous risquons de devenir ce que j'appelle une colonie de pays qui contrôlent la propriété intellectuelle à l'avenir.

Qu'est-ce que nous ne faisons pas à cet égard? Comment pouvons-nous mieux gérer la PI? On incite les Google de ce monde à venir ici plutôt que d'encourager les petits entrepreneurs à prendre de l'expansion et à devenir de grandes entreprises. Que devrait-on faire? J'aimerais avoir vos deux avis là-dessus.

M. Hejazi : C'est la question à cent dollars. Nous y travaillons depuis des années. Qu'est-ce qui explique la faible capacité d'innovation du Canada? Il y a beaucoup d'hypothèses à ce sujet, mais ce qui est le plus important, c'est qu'il faut encourager les entreprises canadiennes à se mondialiser davantage, c'est-à-dire au-delà des États-Unis — accéder au

relatively easy — I'm not saying it's easy, but it is easier relative to going to other markets. Whenever companies are doing global strategy, they need to be pushed to create products that they can sell in those foreign markets. We need to create an environment that gets Canadian companies to do more innovation.

To your point directly, Canadian universities, for example, do very little in terms of commercializing IP. Many people are shocked when they hear that the University of Toronto does $1 billion a year of research and development, and little of it gets commercialized. We have put a whole infrastructure here at the university around something called the Creative Destruction Lab. Ryerson has the DMZ, but the whole idea is to help Canadian companies create new innovation.

However, there are all kinds of challenges. First, there is little incentive for Canadian companies to grow because of the small business tax rate.

Second, there is a huge incentive for Canadian companies to have as their exit strategy to sell out to a big American company. There is a very difficult environment within Canada for Canadian companies to create innovation and successfully commercialize that innovation internationally. There is a whole host of reasons around that. Much of it stems from the inability or the difficulty to commercialize technology.

I'll go back to my comment of a few minutes ago. When I was at the company if Oakville, Ontario, a few days ago, he said he has patents in 15 or 20 countries. He exports to 60 countries. He had real difficulty with the Canadian government helping him deploy strategies globally that would allow him to benefit from those patents and even to get new patents. He said there was no sense of urgency.

I believe this difficult situation with NAFTA should be a wake-up call for Canada. The United States is our number one market. The best solution is for NAFTA to survive, but we don't want to be in this situation again in 5 or 10 or 20 years, where we are beholden to the U.S. market. We need to enable Canadian companies to be innovative, to create IP and to create platforms for Canadian companies to deploy that globally.

Senator Marwah: Do you have any thoughts on managing IP?

marché américain est relativement facile — je ne dis pas que c'est facile, mais plus facile que d'autres marchés. Dans le cadre de leur stratégie mondiale, les entreprises doivent créer des produits en vue de satisfaire ces marchés étrangers. Nous devons instaurer un climat qui amènera les entreprises canadiennes à être plus innovatrices.

Par ailleurs, sachez que les universités canadiennes, par exemple, en font très peu pour ce qui est de la commercialisation de la propriété intellectuelle. Beaucoup de gens sont étonnés d'apprendre que l'Université de Toronto consacre 1 milliard de dollars à des activités de recherche et de développement, alors qu'une très faible proportion est commercialisée. Nous avons investi dans les infrastructures ici à l'université, plus particulièrement dans ce que nous avons appelé le Creative Destruction Lab. L'Université Ryerson a le DMZ, mais essentiellement, l'idée est d'aider les entreprises canadiennes à faire preuve d'innovation.

Par contre, il y a toutes sortes de défis auxquels il faut faire face. Premièrement, il y a très peu de mesures visant à encourager l'expansion des entreprises canadiennes en raison du taux d'imposition des petites entreprises.

Deuxièmement, on incite beaucoup les entreprises canadiennes à vendre leur entreprise à une multinationale américaine comme stratégie de sortie. Il est donc très difficile, ici au Canada, de faire preuve d'innovation et de commercialiser les produits innovateurs à l'échelle internationale. Il y a toutes sortes de raisons qui expliquent ce phénomène, mais une grande partie du problème vient de l'incapacité ou de la difficulté à commercialiser la technologie.

J'aimerais revenir à ce que j'ai dit un peu plus tôt. Lorsque je suis allé dans une entreprise d'Oakville, en Ontario, il y a quelques jours, le PDG m'a dit qu'il détenait des brevets dans 15 ou 20 pays. Il exporte ses produits dans 60 pays. Il a eu beaucoup de difficulté avec le gouvernement canadien qui ne l'a pas aidé à déployer des stratégies mondiales pour lui permettre de profiter de ces brevets et d'en obtenir de nouveaux. Il a dit que les gens n'étaient pas empreints d'un sentiment d'urgence.

Je crois que cette situation difficile concernant l'ALENA devrait sonner l'alarme pour le Canada. Les États-Unis sont notre principal marché. La meilleure solution est que l'ALENA survive, mais nous ne voulons pas nous retrouver encore dans cette situation dans 5, 10 ou 20 ans, où nous sommes tributaires du marché américain. Nous devons permettre aux entreprises canadiennes d'être innovatrices et de créer de la propriété intellectuelle puis de développer des plateformes leur permettant d'évoluer sur la scène mondiale.

Le sénateur Marwah : Que pensez-vous de la gestion de la PI?

Ms. Lilly: I'm not an IP expert, but I will make a couple of points about some of the stakeholder dynamics around IP with respect to the trade negotiations.

In some respects, it is difficult for the Canadian government to take any one position on IP partly because within the pharmaceutical industry we have brand name pharma and generics, and they have different interests. Similarly, there are different interests with respect to IP in the creative industries. There are digital interests versus things like copyright where you've got some innovators who think we should be loosening up copyright and others who want much longer periods. Whenever you have split sectoral interests, it becomes difficult for a country to take a particular view. That's the only thing that I would add around that.

It is important to note that a number of the very strong IP provisions negotiated in TPP have now been suspended. Those provisions were United States asks, particularly around biologics in pharmaceuticals. This will be an area to watch to see how Canada and Mexico handle it without another nine countries supporting us.

Senator Dagenais: Dr. Hejaz, you talked about transformation and our deficit. How important is the fact that some Canadian businesses should be attracted to cross the border and produce in the United States?

Mr. Hejazi: I don't know if I got the whole question, but I'll try to answer what I understood.

If you look at the data on foreign investment, once the Canada-U.S. Free Trade Agreement was signed in 1989 and NAFTA in 1994, the amount of foreign investment in Canada from the U.S. fell dramatically because many companies that were in Canada to supply the Canadian markets had to be here in order to avoid paying the tariff coming into Canada. Once those tariffs came down between Canada and the U.S., we saw a movement of FDI out of Canada and into the U.S.

I would argue that with the recent tax changes in the U.S., it made the U.S. much more attractive. Companies that were on the margin and thinking about whether to locate in Canada or the U.S., they will now locate in the U.S. rather than in Canada.

In my opinion, once we have these tax changes, we're going to see more companies moving from Canada into the U.S.

Mme Lilly : Je ne suis pas une experte en matière de PI, mais je voudrais néanmoins parler de la dynamique des parties prenantes dans le cadre des négociations commerciales.

À certains égards, il est difficile pour le gouvernement canadien d'adopter une position sur la propriété intellectuelle, en partie parce qu'au sein de l'industrie pharmaceutique, nous avons des médicaments de marque et des médicaments génériques, et ils ont des intérêts différents. On trouve également des intérêts divergents en matière de propriété intellectuelle au sein des industries de la création. Il y a des intérêts numériques par rapport au droit d'auteur, par exemple, où vous avez des innovateurs qui pensent que nous devrions assouplir les règles régissant le droit d'auteur et d'autres qui réclament des périodes beaucoup plus longues. Chaque fois que les intérêts en cause divergent au sein d'un même secteur, il devient difficile pour un pays de prendre position. C'est donc la seule chose que j'ajouterais à cela.

Il est important de noter qu'un certain nombre des dispositions très strictes en matière de propriété intellectuelle négociées dans le cadre du Partenariat transpacifique ont maintenant été suspendues. Ces dispositions avaient été réclamées par les États-Unis, en particulier en ce qui concerne les produits biologiques au sein de l'industrie pharmaceutique. Ce serait donc le domaine à surveiller pour voir comment le Canada et le Mexique tireront leur épingle du jeu sans l'appui de neuf autres pays.

Le sénateur Dagenais : Monsieur Hejazi, vous avez parlé de transformation et de notre déficit. Comment expliquez-vous le fait qu'il y ait autant d'entreprises canadiennes qui fuient de l'autre côté de la frontière pour produire aux États-Unis?

M. Hejazi : Je ne sais pas si j'ai bien compris votre question, mais je vais tout de même tenter d'y répondre.

Si vous regardez les données sur l'investissement étranger, une fois que l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis a été signé en 1989 et l'ALENA en 1994, le nombre d'investissements étrangers au Canada a chuté de façon spectaculaire, parce que de nombreuses entreprises qui étaient au Canada pour approvisionner les marchés canadiens devaient être ici pour éviter de payer les droits de douane pour l'arrivée des produits au Canada. Une fois que ces tarifs ont diminué entre les deux pays, un grand nombre d'entreprises canadiennes se sont établies aux États-Unis.

Je dirais que, compte tenu des récents changements fiscaux apportés aux États-Unis, le marché américain est beaucoup plus attrayant. Les entreprises qui hésitaient à s'établir au Canada ou aux États-Unis choisissent désormais de déménager aux États-Unis.

À mon avis, ces changements fiscaux inciteront davantage d'entreprises à quitter le pays pour aller aux États-Unis.

One of the challenges for trade policy is the following, and it's definitely true with CETA, the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement. I was there when former Prime Minister Harper made the announcement in downtown Toronto that we had signed a deal. He then said, "Now it's time for companies represented in this room to take advantage of this free trade agreement." But we need to prepare Canadian companies so they are innovative and competitive and are able to do business in these foreign markets.

We can't take our eye off of that one fundamental principle, which is to ensure our companies can be innovative to enable them to cross borders to do business abroad. That's an important source of prosperity for Canada.

Senator Dagenais: Dr. Lilly, Canada is great and a large country, but I want to focus on something without NAFTA. Do you have any information that will provide us a picture of the impact in different areas of our country?

Ms. Lilly: With respect to NAFTA?

Senator Dagenais: Yes.

Ms. Lilly: I have a bit information about the post-9/11 consequences of cross-border trade. We found that Ontario and Quebec fared the best following 9/11. The reason for that was because their economic interest was there. Governments saw a real and serious emergency and worked very quickly to sign the Smart Border Declaration and put a number of processes in place to help ensure that the blockages we saw in the days and months following 9/11 didn't become permanent problems.

British Columbia, on the other hand, experienced a great deal of difficulty and was more damaged than other provinces. The reason for that, we believe, is because while there is a lot of trade going back and forth across the border in B.C., it's not highly integrated. In Quebec and Ontario, the trade is global value chains and pieces going back and forth in a just delivery-time model. In British Columbia, it's entire trucks of trees going once across the border one time. It is not as integrated an industry. So there was a huge drop in Americans coming north, and there was also a drop in Canadians going south.

We saw this with respect to firm size as well. Basically, the bigger firms across the board did better because they were more integrated and there was a greater business case for them to keep trading; but small companies, British Columbia, small provinces where there were fewer benefits to deal with all the headaches of getting it back across the border, dramatically reduced what they were doing at the border.

L'un des défis de la politique commerciale est le suivant, et c'est certainement le cas avec l'AECG, l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. J'étais là lorsque l'ancien premier ministre Harper a annoncé, au centre-ville de Toronto, que nous avions signé un accord. Il a ensuite déclaré : « Il est maintenant temps que les entreprises ici présentes profitent de cet accord de libre-échange. » Mais nous devons préparer les entreprises canadiennes pour qu'elles soient innovatrices et concurrentielles et qu'elles puissent faire des affaires sur ces marchés étrangers.

Il ne faut pas oublier le principe fondamental, qui est celui de s'assurer que nos entreprises soient innovatrices pour être en mesure de faire des affaires à l'étranger. C'est une importante source de prospérité pour le Canada.

Le sénateur Dagenais : Madame Lilly, le Canada est un beau grand pays, mais j'aimerais parler de ce qui se passerait si on n'avait pas l'ALENA. Pourriez-vous nous dire quel serait l'impact du retrait de l'ALENA sur les différents secteurs de notre économie?

Mme Lilly : En ce qui concerne l'ALENA?

Le sénateur Dagenais : Oui.

Mme Lilly : D'après mes renseignements sur les conséquences du 11 septembre 2001 sur le commerce transfrontalier, l'Ontario et le Québec s'en sont les mieux tirés, parce que c'était dans leur intérêt économique. Conscients de l'urgence et de sa gravité, les gouvernements ont très rapidement signé la Déclaration sur la frontière intelligente et mis en œuvre un certain nombre de processus pour empêcher que les blocages observés dans les jours et les mois qui ont suivi le 11 septembre ne deviennent permanents.

D'autre part, la Colombie-Britannique a éprouvé beaucoup de difficultés et a été plus touchée que d'autres provinces. D'après nous, en effet, malgré leur intensité dans les deux sens à la frontière de la province, les échanges sont peu intégrés. Au Québec et en Ontario, ils sont constitués de chaînes de valeur et d'éléments globaux qui vont et viennent selon un modèle de livraison à flux tendus. En Colombie-Britannique, les camions grumiers traversent une seule fois la frontière. L'industrie n'est pas intégrée. Le transport américain vers le nord a beaucoup diminué et le transport canadien vers le sud aussi, mais un peu moins.

Nous avons observé le même phénomène en raison inverse de la taille des entreprises. Essentiellement, les grandes entreprises s'en sont mieux sorties, partout, parce qu'elles étaient mieux intégrées et que c'était plus rentable pour elles de poursuivre les échanges, tandis que les petites, en Colombie-Britannique et dans les petites provinces, ont trouvé moins avantageux d'affronter tous les maux de tête causés par le transport transfrontalier, ce qui a diminué de façon spectaculaire cette activité.

Senator Wetston: Thank you both for joining us today. I want to ask a couple of general questions, mostly because I think trade policy is very technical. Just like we always talk about Canada being a natural resource economy — I'm not going to use "hewers of wood and drawers of water," but it constantly comes up — the issue of an innovation economy has been on the radar for years, and it looks like we have not done enough about that.

I often think that competitive markets are really important to driving an innovation economy. Is the lack of competition in Canada, in some of the sectors that we have been discussing, one of the reasons we do not have a more innovative economy or more innovation in our firms? Second, do you believe trade policy is important to incenting an innovation economy?

Ms. Lilly: I'm going to be brief because I think I'm going to defer most of this.

I would agree with a comment made earlier. There is a joke in Canada that a small business's big dream is just to get big enough to get bought by an American company. Certainly we do have challenges. To some extent — and this is a general comment; I don't have expertise in this area — there is a "small country" perspective on a lot of our business goals.

I'm a bit careful about the role of trade policy to incentivize innovation. Certainly trade policies should be negotiated for the future. In the case of NAFTA, the future of trade is in services, not goods. So insofar as innovation is the future, yes, we should be spending a lot of time and energy thinking about to what extent are these individual technical provisions we're negotiating relevant for the future.

I have written a bit about this with respect to the rules of origin. The digital iPhone is one example. Rules of origin around autos is something the Canadian government is advancing right now in NAFTA negotiations. But I would also say that it's important not to overstate the role in trade policy versus technological innovation generally on some of this.

One of the conversations in the United States is around how NAFTA is responsible for a bunch of job losses. Well, NAFTA is responsible for a handful of job losses. There is evidence that some companies moved to Mexico and other cheaper jurisdictions, but the widespread agreement among experts is that's it's largely technology that has taken away those jobs rather than trade.

Le sénateur Wetston : Merci beaucoup à vous deux d'être ici. Je tiens à poser quelques questions générales, parce que, surtout, je pense que la politique commerciale est très technique. Tout comme nous parlons toujours du Canada comme d'une économie fondée sur les richesses naturelles — je ne répéterai pas les éternels clichés du « bûcheron » et du « porteur d'eau » — l'enjeu d'une économie fondée sur l'innovation est connu depuis des années, mais il semble que nous n'y ayons pas suffisamment donné suite.

Je pense souvent que des marchés concurrentiels sont vraiment les moteurs d'une économie de l'innovation. Est-ce que le manque d'esprit de concurrence au Canada, dans certains des secteurs dont nous discutons, explique en partie le manque, ici, d'économie de l'innovation ou d'innovations dans nos entreprises? Ensuite, croyez-vous que la politique commerciale est un catalyseur important d'une économie de l'innovation?

Mme Lilly : Je vais être brève, quitte à y revenir plus tard.

Je suis d'accord avec une observation faite plus toi. Par boutade, on dit, au Canada, que la petite entreprise rêve de devenir assez grande pour être achetée par une entreprise américaine. Il est sûr que nous avons des difficultés à vaincre. Dans une certaine mesure — et je formule ici une observation générale, je n'ai pas de compétences dans ce domaine —, nous avons, pour beaucoup de nos objectifs commerciaux, la mentalité d'un petit pays.

Je suis un peu prudente sur le rôle de la politique commerciale comme catalyseur de l'innovation. Il est sûr que les politiques commerciales devraient, à l'avenir, faire l'objet de négociations. Dans le cas de l'ALENA, l'avenir est aux services et non aux marchandises. Dans la mesure où l'innovation représente l'avenir, nous devrions effectivement consacrer beaucoup de temps et d'énergie à réfléchir à la mesure dans laquelle les clauses techniques que nous négocions ont de l'intérêt pour l'avenir.

J'ai beaucoup écrit à ce sujet sur les règles d'origine. L'iPhone numérique est un exemple. Dans les négociations de l'ALENA, le gouvernement canadien fait des progrès sur les règles d'origine pour l'automobile. Mais je préciserais aussi qu'il importe de ne pas exagérer leur rôle dans la politique commerciale par rapport à celui de l'innovation technologique, en général.

Aux États-Unis, on aime imputer à l'ALENA beaucoup d'emplois perdus. Eh bien l'ALENA en a fait perdre une poignée. C'est prouvé, des entreprises se sont relocalisées au Mexique et dans des pays où les coûts sont moins élevés, mais, en général, les spécialistes s'accordent à dire que le responsable est en grande partie les technologies, plus que les échanges commerciaux.

If you take that argument and look at trade policy writ large, I certainly think we should incentivize trade for the future, but I would be careful about over-promising what trade policy will do for our economy generally.

Mr. Hejazi: In terms of competition, I encourage the committee to get the report that Global Affairs Canada will release in the coming month or so.

This is work I did with Professor Trefler at the University of Toronto. We looked at the impact on productivity and prosperity in the Canadian economy that results from protection in Canada for foreign investment. Let me give an example: the telecom sector — and I could go on and on. But when you look at the impact of protection on the telecom sector in Canada and the impact it has on productivity and prosperity to the Canadian economy, these are significant numbers, and they inhibit innovation and productivity in the most data-intensive industries.

We know that two of the emerging sources of competitive advantage in Canada are artificial intelligence and machine learning. These are big data where you really need broadband, and I'm disappointed to report that investment in broadband in Canada is one half of what it is in the U.S. per capita. We need to have more competition in telecom. I can't understand why we continue to protect that industry.

When it comes to fintech adoption rates across the world, Canada is one the lowest countries when it comes to fintech adoption.

The open API environment proliferated in Europe. It means that fintechs are able to take an individual's data from their financial institution and integrate it into fintech services. With regard to the Canadian banking system, we're revisiting the Bank Act, and we're talking about 5 to 10 years before Canada catches up to the rest of the world.

When it comes to trade policy, the academic literature says that we need to get Canadian companies access to bigger markets because on the margin we need larger markets to spread the fixed cost of R&D, and we need to get to very sophisticated markets which help discipline Canadian companies to create the kinds of innovation that are the sources of prosperity in the next century.

Senator Wallin: I have a comment and then a question.

Si on accepte cet argument, je suis convaincue que, dans la politique commerciale au sens large, nous devrions privilégier les échanges à l'avenir, mais j'éviterais de faire des promesses exagérées sur ce que la politique commerciale pourrait faire pour notre économie en général.

M. Hejazi : Pour ce qui concerne la concurrence, j'incite vivement le comité à mettre la main sur le rapport qu'Affaires mondiales Canada publiera d'ici un mois ou à peu près.

C'est un travail que j'ai réalisé avec le professeur Trefler de l'Université de Toronto. Nous avons examiné les répercussions des mesures canadiennes de protection contre les investissements étrangers sur la productivité et la prospérité de l'économie canadienne. Permettez que je donne l'exemple du secteur des télécommunications — je pourrais en citer d'autres pendant des heures. Mais, quand on étudie les répercussions de ces mesures sur la productivité de ce secteur et sur la prospérité de l'économie canadienne, les chiffres lourds de sens qu'on en tire permettent de conclure à l'effet paralysant de cette protection contre l'innovation et la productivité dans la plupart des industries exigeant de gros volumes de données.

Nous savons que deux des nouvelles sources d'avantage concurrentiel au Canada sont l'intelligence artificielle et l'apprentissage machine. Ces mégadonnées exigent vraiment la large bande, et je suis déçu de signaler que, au Canada, on investit dans cette bande la moitié moins qu'aux États-Unis par habitant. Nous avons besoin de plus de concurrence dans les télécommunications. Je n'arrive pas à comprendre pourquoi nous continuons de protéger cette industrie.

Quant aux taux d'adoption des technologies financières dans le monde, le Canada est l'un des pays où ils sont les plus faibles.

L'interface de programmation ouverte s'est répandue en Europe. Il s'ensuit que les technologies financières permettent l'intégration des données que possède l'institution financière sur son client dans ses services de technologie financière. Notre étude de la Loi sur les banques nous permet d'évaluer à 5 à 10 ans le délai qu'il faudra au système bancaire canadien pour rattraper le reste du monde.

Sur la politique commerciale, les publications universitaires préconisent pour les entreprises canadiennes l'accès à des marchés plus grands, parce que, à la marge, nous en avons besoin pour étaler le coût fixe de la recherche-développement et discipliner nos entreprises pour les rendre capables des innovations qui, dans le siècle à venir, seront sources de prospérité.

La sénatrice Wallin : J'ai une observation à faire. Ensuite je poserai une question.

I know your work on the post-9/11 world. This is what troubles me. Canada actually said no to a perimeter deal at that time to be inside the embrace. Consequently, the border thickened and thickened, and then there was the double whammy of SARS. I hope we don't do this again and respond to rhetoric rather than reality when it comes to security issues. I would like to hear your comment on that, Dr. Lilly.

Last night I was at an event where the new U.S. Ambassador to Canada and Pete Sessions, a congressman forever, out of Texas, and Laura Dawson were talking about free trade, of course, about NAFTA. They kind of looked at us and said there are midterm elections coming up and there is the Mexican election. We're not going to resolve this until those things are done. The negotiations are proceeding apace. The stuff is getting done and initialled. And to both your points, the issues are really domestic decision-making here in Canada that has much more of an impact on whether our economy grows, whether we need the same kind of NAFTA deal that we did at the time that we signed it. We're in a different time and place. I'll just throw those two things out.

Ms. Lilly: On the first issue around the securitization of American policy following 9/11 and whether we're returning to that, I think to some extent we are. I think Canada will take an evidence-based approach to this.

I'm not sure that this U.S. administration would put on offer a perimeter security proposal that it might have in the past. The comment that I made yesterday, the America first versus America alone, my real concern is if the United States believe that the Mexican border is leaky and the Canadian border is leaky, I don't think they're going to be looking to us for a perimeter solution anyway. So we'll have to respond and react, but hopefully we can also prepare and try to avoid scenarios that increase concerns around our border security.

On the timing of NAFTA, the Mexican election is coming up in July. If we don't have a deal by March, I anticipate that the rhetoric in Mexico will become very anti-Trump in a way that will be difficult to advance the discussions. The way that the presidential calendar works in Mexico means that while the president is elected in July, they don't fully assume office until December. So you're talking about a long timeline there. And you mentioned the U.S. midterms. So I think there is a very real likelihood that a NAFTA deal will be punted down the road.

The one real concern I have about that is the ongoing uncertainty that it creates for the Canadian business environment and foreign investment in Canada. Anecdotally as well as

Je connais vos travaux sur le monde de l'après-11 septembre 2001. Voici ce qui me dérange. Le Canada a refusé, à l'époque, l'offre de s'abriter derrière un périmètre de protection. En conséquence, la frontière s'est de plus en plus épaissie. Ensuite est survenue la double guigne du SRAS, le syndrome respiratoire aigu sévère. J'espère que nous ne répéterons pas l'erreur et que nous tiendrons compte de la réalité plutôt que de la rhétorique, en matière de sécurité. Qu'en pensez-vous, madame Lilly?

Hier soir, je suis allée dans une manifestation où la nouvelle ambassadrice des États-Unis au Canada et Pete Sessions, éternel membre du Congrès, originaire du Texas, ainsi que Laura Dawson parlaient de libre-échange, bien sûr, de l'ALENA. Ils ont comme jeté un regard dans notre direction et dit que la question ne serait pas réglée avant les prochaines élections de mi-mandat et les élections mexicaines. Les négociations vont bon train. Le travail avance; les clauses sont paraphées. Et, relativement à vos deux affirmations, les enjeux relèvent vraiment de la prise, au Canada même, de décisions qui ont beaucoup plus d'effet sur la croissance de notre économie et de décisions sur la nécessité d'un ALENA semblable à celui que nous avons signé à l'époque. Nous sommes ailleurs, dans une époque différente. Je n'en dirai pas plus.

Mme Lilly : Sur la première question concernant la politique américaine de plus en plus sécuritaire après le 11 septembre 2001 et un éventuel retour à cette politique, je pense que c'est vrai dans une certaine mesure. Je pense que le Canada agira d'après les faits.

Je ne suis pas certaine que l'actuelle administration américaine ne répète l'offre d'un périmètre de sécurité comme celle qu'elle aurait pu faire dans le passé. Mon observation d'hier, c'est-à-dire sur les États-Unis d'abord par opposition aux États-Unis seuls, provient d'une crainte réelle que, si ce pays croit poreuses les frontières mexicaine et canadienne, il ne nous exclue de toute manière d'une solution axée sur un périmètre. Nous devons donc répondre et réagir, mais, je l'espère, nous pouvons aussi nous préparer et essayer d'éviter les scénarios inquiétants pour la sécurité frontalière.

Dans l'échéancier de l'ALENA, les élections mexicaines ont lieu en juillet. Si l'accord n'est pas conclu d'ici mars, je prévois que la rhétorique mexicaine prendra une tournure très anti-Trump, au point qu'il sera difficile de faire progresser les discussions. Au Mexique, le calendrier présidentiel est ainsi fait que le président élu en juillet n'assume pas complètement ses fonctions avant décembre. C'est donc un long échéancier, et vous avez parlé des élections de mi-mandat aux États-Unis. Je crois donc qu'il est très probable qu'un accord de libre-échange pour l'Amérique du Nord sera renvoyé à plus tard.

Ça me fait vraiment craindre une incertitude permanente pour les entreprises canadiennes et les investissements étrangers au Canada. Les faits et les anecdotes — et je pense que vous avez

through evidence — and I think that you either will have or have had the Bank of Canada in to talk about these issues — there is a real chill in investment in Canada, and I don't see it going away until NAFTA is settled. That's bad for all three North America countries. It's not just bad for Canada.

With some of the actions that the U.S. administration is taking to lure companies back to the United States, I think the risks for Canada are real. So I do have concerns about thinking everything will be okay if we just hang on for a really long time.

Mr. Hejazi: Just to add to that, I completely agree with the drawn-out timetable for renegotiating NAFTA and the uncertainty. I think some reports have come out from some of the banks. I think TD released something yesterday that said there is a real chill on foreign investment. This is going to hurt the Canadian economy.

There is one additional point I want to add. We had Edward Luce from the *Financial Times* present here at Rotman today. He wrote a book called *The Retreat of Western Liberalism*. I think why that is important for this discussion is that many people you talk to think that if Trump loses the next election, there will be a snap back to normality. His book and research conclude that Brexit, Trump and the rise of far-right parties across Europe — he calls Trump a symptom, not a cause of this retreat of liberalism.

Why do I raise that? I raise it to say that we don't know if the U.S. is going to return to an evidence-based decision model where you say, "NAFTA is beneficial to both sides, win-win, so we can tweak it, but shutting it down would be bad for both sides." We can't say when we're going to go back to that world, and that really concerns me. That's why I continue to stress that we want NAFTA to survive. That's our first choice. That's the profit-maximizing strategy. That's where we can create prosperity. But I believe we need to help Canadian companies become much larger and more innovative. Help them develop their IP and deploy strategies globally so we're not as focused on the U.S. economy and, therefore, really held hostage to the political calendar. It's pretty sad.

Senator Tkachuk: I don't know about NAFTA, but I've given a lot of thought to Brexit. The problem with the European Union was it became more than a trade agreement. It became an attempt to politicize Europe into a one-nation state, which the British weren't happy with. I think that's part of the problem.

You mentioned the bureaucracy in Canada having no sense of urgency. We had the same issue. We had a look at the copyright report for the same thing, where intellectual property, one of the

soit convoqué la Banque du Canada ou que vous la convoquerez pour parler de ces enjeux — révèlent un ralentissement des investissements au Canada que je vois durer tant que la question de l'ALENA ne sera pas réglée. C'est mauvais pour les trois pays d'Amérique du Nord, pas seulement pour le Canada.

Compte tenu des mesures que l'administration américaine prend pour séduire les entreprises pour les ramener aux États-Unis, les risques que court le Canada me semblent réels. J'éprouve donc des difficultés à croire que les choses s'arrangeront si nous tenons seulement bon vraiment longtemps.

M. Hejazi : Je tire moi aussi tout à fait les mêmes conclusions sur la longueur des renégociations et l'incertitude pour le Canada. Des banques ont, je pense, publié des rapports. Je pense que la TD a annoncé hier une véritable inhibition des investissements étrangers, qui fera mal à l'économie canadienne.

Ensuite, Edward Luce, du *Financial Times*, est venu à l'école Rotman aujourd'hui. Il a rédigé un livre, *The Retreat of Western Liberalism* (le recul du libéralisme occidental). Détail important pour notre discussion, beaucoup pensent effectivement que si Trump perd les prochaines élections, on reviendra d'un coup à la normale. Son livre et ses recherches l'amènent à conclure que le Brexit, l'élection de Trump et la montée des partis d'extrême droite en Europe sont un symptôme — pour lui Trump est un symptôme — et non une cause de ce recul du libéralisme.

Pourquoi est-ce que j'en parle? Parce que si nous ne savons pas si les États-Unis vont revenir à un modèle de décision fondé sur les faits qui permet d'affirmer que, si l'ALENA profite aux deux parties, s'il avantage tout le monde, c'est qu'il est perfectible, mais que si on y met fin, ce sera préjudiciable aux deux parties. On ne saurait dire à quel moment nous reviendrons à ce modèle, ce qui m'inquiète vraiment. Voilà pourquoi je continue de souligner que nous voulons la survie de l'ALENA. C'est notre premier choix. C'est la stratégie qui maximise les profits, qui crée la prospérité. Mais je crois que nous devons aider les entreprises canadiennes à prendre beaucoup d'envergure et à devenir beaucoup plus innovantes. Il faut les aider à développer leur propriété intellectuelle et à déployer des stratégies globales, qui nous affranchissent un peu de l'économie états-unienne et, par conséquent, nous rendent vraiment un peu moins otages du calendrier politique. C'est assez triste.

Le sénateur Tkachuk : Je ne sais pas, au sujet de l'ALENA, mais j'ai beaucoup réfléchi au Brexit. Le problème de l'Union européenne, c'est d'être devenue plus qu'un accord commercial, d'être devenue une tentative pour faire de l'Europe un État à une nation, dans laquelle les Britanniques n'étaient pas heureux. Je pense que c'est là que réside une partie du problème.

Vous avez dit que la bureaucratie canadienne n'avait aucun sentiment d'urgence. Nous avons eu le même problème. Nous avons examiné le rapport sur le droit d'auteur, pour la même chose, où la propriété intellectuelle est l'un des moteurs les plus

most important things in driving an economy, and these guys were doing nothing and were taking years to get things done.

These things frustrate business. People blame it all on trade, but it isn't trade. It's other stuff. All trade is is no tax. That's what it means. It means I can sell something to an American and no one is going to tax me. It's not that complicated. But we've made it so and the bureaucrats have made it so. People rebel against that and don't like it. I think that's the danger in Europe, and that's part of the problem with Canada-U.S. too.

Mr. Hejazi: We're in the final stages of writing a book. The title is *Canada at 200*. I ask my students every year what country they would rather live in other than Canada. And we know Canada is the place to be, but if you look at the sources of our prosperity over the last 50 years, these are not necessarily going to be the sources of prosperity going forward. So when someone is looking in the backwards mirror thinking they have nothing to worry about because we're one of the best countries in the world, if they look at the data, we continue to slide in the rankings on many different dimensions.

I believe that this is a threat to some of the fabric — I don't want to be alarmist, but we need to help Canadian companies and enable them to be innovative — copyright, IP — because the sources of prosperity going forward are not going to be the same sources we have relied on for the last 50 years.

Senator Tkachuk: Get that guy from BlackBerry who took a dead company that had barely a pulse and is turning it around. How did he do that? Innovation.

The Chair: I have the opportunity and the privilege to thank you both. This has been a tremendous panel. It's only the second panel in our study, and it has helped us very much frame where we need to go.

As Senator Tkachuk has pointed out in his extremely effective way, trade matters, but there is other stuff. This committee, over the next number of weeks, is going to be looking at the other stuff that is potentially creating obstacles to competitiveness. I don't want to prejudge it.

You have been extremely helpful, both of you, and you may very well hear from us again.

(The committee adjourned.)

importants de l'économie. Ces fonctionnaires ne faisaient rien et prenaient des années avant d'aboutir.

Ces retards sont frustrants pour les entreprises. La faute est toujours rejetée sur les échanges commerciaux, mais à tort. Les coupables sont ailleurs. Les échanges commerciaux sont seulement l'absence de taxes. C'est tout. Ça signifie la possibilité de vendre un produit à un Américain sans se faire imposer une taxe. C'est simple. Mais c'est ce que nous avons fait, c'est ce que les bureaucrates ont fait. C'est désagréable, c'est révoltant. C'est le danger en Europe et ça fait partie du problème au Canada et aux États-Unis aussi.

M. Hejazi : Nous terminons la rédaction d'un livre intitulé *Canada at 200* (le Canada à 200). Chaque année, je demande à mes étudiants dans quel autre pays que le Canada ils préféreraient vivre. Et nous savons que le Canada est l'endroit idéal, mais les causes de notre prospérité des 50 dernières années ne seront pas nécessairement celles de notre prospérité à venir. Le regard dans le rétroviseur peut nous rassurer et nous donner l'illusion que nous sommes l'un des meilleurs pays du monde, mais les données révèlent notre glissade qui se poursuit dans beaucoup de classements différents.

Je pense que ça menace l'édifice social. Je ne veux pas jouer les alarmistes, mais nous devons aider les entreprises canadiennes, notamment à être innovantes — en ce qui concerne le droit d'auteur, la propriété intellectuelle —, parce que les facteurs de la prospérité à venir diffèrent de ceux sur lesquels nous avons compté ces 50 dernières années.

Le sénateur Tkachuk : Prenez ce type de BlackBerry, qui a ressuscité une entreprise moribonde. Comment a-t-il fait? Par l'innovation.

Le président : J'ai la chance et le privilège de vous remercier tous les deux. Vous avez été des témoins formidables. Vous n'êtes que le deuxième groupe que nous accueillons pour notre étude, et vous nous avez beaucoup aidés à baliser la tâche à faire.

Comme le sénateur Tkachuk l'a fait remarquer à sa façon extrêmement efficace, le commerce, c'est important, mais il y a autre chose. Notre comité, dans les prochaines semaines, examinera les autres causes éventuelles des obstacles à la compétitivité. Je ne veux pas préjuger de quoi il s'agira.

Vous nous avez été extrêmement utiles, tous les deux, et nous pourrons très bien vous faire signe encore.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Wednesday, February 14, 2018

Export Development Canada:

Peter Hall, Chief Economist.

C.D. Howe Institute:

Jeremy Kronick, Senior Policy Analyst (by video conference).

As individuals:

Walid Hejazi, Associate Professor, International Business, Rotman School of Management, University of Toronto (by video conference);

Meredith Lilly, Associate Professor and Simon Reisman Chair in International Affairs, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University.

Thursday, February 15, 2018

Canadian Chamber of Commerce:

The Honourable Perrin Beatty, P.C., President and Chief Executive Officer.

Business Council of Canada:

Brian Kingston, Vice President, Policy, International and Fiscal.

Canadian Association of Importers and Exporters:

Joy Nott, President and CEO.

Canadian Manufacturers and Exporters:

Mike Holden, Chief Economist.

TÉMOINS

Le mercredi 14 février 2018

Exportation et développement Canada :

Peter Hall, économiste en chef.

Institut C.D. Howe :

Jeremy Kronick, analyste principal de la politique (par vidéoconférence).

À titre personnel :

Walid Hejazi, professeur agrégé, commerce international, Rotman School of Management, Université de Toronto (par vidéoconférence);

Meredith Lilly, professeure agrégée et titulaire de la Chaire des affaires internationales Simon Reisman, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton.

Le jeudi 15 février 2018

Chambre de commerce du Canada :

L'honorable Perrin Beatty, C.P., président et chef de la direction.

Conseil canadien des affaires :

Brian Kingston, vice-président, Politique internationale et budgétaire.

Association canadienne des importateurs et exportateurs :

Joy Nott, présidente et chef de la direction.

Manufacturiers et Exportateurs du Canada :

Mike Holden, économiste en chef.